LEADER DI TE STESSO

COME SFRUTTARE AL MEGLIO IL TUO POTENZIALE PER MIGLIORARE LA QUALITA' DELLA TUA VITA PERSONALE E PROFESSIONALE

di Roberto Re

Roberto Re

LEADER DI TE STESSO

COME SFRUTTARE AL MEGLIO IL TUO POTENZIALE PER MIGLIORARE LA QUALITA' DELLA TUA VITA PERSONALE E PROFESSIONALE.

Indice

Prefazione **di Marcello Foa.**

Prefazione **di Roy Martina.**

L'inizio della strada.

Uccidi il mostro finché è piccolo.

La magia delle parole.

Gli stati d'animo: la fonte di ogni comportamento.

Le credenze, filtro della mente.

Va dove ti porta il cuore.

Una scatola piena di strumenti.

La cosa più importante.

La forza trainante.

Dove stai andando?

Da leader di te stesso a leader di altri.

Il leader che sei veramente.

Appendice.

Ringraziamenti.

Prefazione.

Quando era poco più che un ragazzo, Roberto Re leggeva i libri di Napoleon Hill, il padre della filosofia della motivazione. Come me. Poi quelli di Anthony Robbins, Deepak Chopra, Wayne Dyer. Come me. E ne ha applicato gli insegnamenti su se stesso. Come me. Le analogie finiscono qui. Io sono diventato un giornalista, lui uno straordinario motivatore. Io pensavo che queste teorie, sviluppate negli Stati Uniti, difficilmente avrebbero potuto essere applicate nella scettica Europa e, men che meno, nella sospettosa Italia. Roberto, invece, era persuaso del contrario, sin da quando, sbarbato studente universitario, batteva la Liguria e il Piemonte tentando di far proseliti, spinto da una convinzione profonda, quasi una vocazione.

Oggi sono felice di poter dire: mi sono sbagliato. Ha avuto ragione lui. In Italia migliaia di persone frequentano corsi di motivazione. E il numero uno del settore è proprio Roberto Re. Sbarbato non lo è più, ma è ancora incredibilmente giovane (ha meno di quarant'anni). È affermato, benestante, felicemente sposato con Roberta, che lo affianca nella conduzione di FIRD Training Group. Potrebbe appendere le sue mitiche bretellone nere al chiodo, godersi la vita, imborghesirsi. Ma, conoscendolo, sono certo che non si lascerà tentare.

Non chiedetemi dove andrà Roberto Re, né che cosa farà. Mi giurava che non amava scrivere. E ha scritto un manuale che si legge facile facile fino alla fine. L'unica certezza è che mi (e Vi) sorprenderà ancora e che non tradirà mai quelli che considera i segreti del successo: la fiducia in se stesso e negli altri, l'onestà, il lavoro di squadra, la perseveranza, l'ottimismo, l'intraprendenza. Segreti che — Roberto ne è convinto — valgono per tutti, a con dizione di volerlo intensamente e di non mollare mai. Anche a fronte delle difficoltà e della diffidenza.

E di diffidenza Re ne ha dovuta superare tanta. Ancora oggi chi lo critica ricorre a una prevedibile etichettatura: «Le sue sono americanate, nient'altro che americanate». Effettivamente questo era il rischio che correva Roberto quando intraprese la strada della motivazione: quello di limitarsi a replicare — o, peggio, a scimmiottare — tecniche e stili «made in Usa». Sarebbe stata la soluzione più semplice, ma anche la meno saggia. Re ha saputo trasformare questo rischio in un'opportunità. Il suo piccolo capolavoro è che l'<americano» Roberto è rimasto «italianissimo» nella vita di tutti i giorni, nella vita in famiglia e, soprattutto, quale allenatore dei cuori e delle menti. È questa la sua forza, questa la sua peculiarità: ha integrato gli aspetti migliori e universali della cultura del «self improvement» con la caotica, creativa, umana genialità degli italiani, aiutando i suoi allievi a migliorarsi senza stravolgere la propria identità.

Tutto questo emerge dalle pagine di Leader dite stesso. Chi ha già seguito Re leggendo questo libro rivivrà l'atmosfera dei suoi corsi, trovando, al contempo, nuovi stimoli e nuove riflessioni. Chi invece ancora non lo conosce avrà un'opportunità per cresce re, per scoprire, dentro di sé, un altro mondo.

Buona lettura. E buona fortuna, soprattutto a voi lettori. Roberto dei miei auguri non ha più bisogno.

Marcello Foa

Capo Redazione Esteri del «Giornale»

Prefazione.

È un gran piacere per me scrivere una prefazione al libro di Roberto. Siamo amici da quasi dieci anni e in questi dieci anni l'ho visto crescere fino a diventare un fuoriclasse. Il suo entusiasmo, la sua passione e la sua gioia nel trasmettere la sua personale esperienza a migliaia di persone l'hanno fatto diventare uno dei più efficaci oratori italiani. Adoro lavorare con lui, perché mi ispira a dare sempre di più e ogni volta imparo dal suo modo dinamico di insegnare.

Roberto è sempre lì per i suoi amici, il suo staff e la sua fami glia. Ha studiato con i migliori trainer ed esperti del mondo e ai suoi corsi invita costantemente altri insegnanti che possano affiancarlo e dare ai suoi gruppi un valore aggiunto.

Quello che abbiamo in comune è l'assoluta gioia nel vedere le persone trasformarsi e diventare consapevoli della loro grandezza e del loro potere. A ogni, seminario vedo centinaia di persone stare meglio grazie alle tecniche insegnate da Roberto e alla cari ca che mostra sul palco. Ha la capacità di insegnare per quattordici ore senza mai fermarsi e mantenendo ogni persona focalizzata e quasi ipnotizzata.

Mi congratulo con lui per aver messo in questo libro tutta la sua esperienza e conoscenza. È un libro guida pieno d'idee da far proprie e da studiare a fondo. Roberto non ha fatto solo un «buon» lavoro, ma un «grande» lavoro. Il libro è stato costruito in un modo logico e rappresenta in se stesso un vero e proprio workshop. Leggendo e applicando i principi spiegati, chiunque otterrà dei benefici. Il libro è fantastico non solo per chi è già «leader di se stesso», ma anche per chi non è ancora del tutto cosciente della propria forza e vuole prendere il controllo totale della propria esistenza. È utile per manager, insegnanti, madri, padri e per tutti coloro che vogliono migliorare la loro qualità di vita.

Nel leggerlo ho ammirato la capacità di Roberto nel tradurre i pensieri in parole. Dopo aver scritto trentadue libri, so quanta abilità sia necessaria nel fare questo e so riconoscerla negli altri. Se il suo primo libro è già così buono, quelli che verranno in futuro non potranno che essere ancora meglio.

E nato un nuovo «master author» e sono felice che sia mio amico. Abbiamo deciso di scrivere il prossimo libro insieme e sarà un'esperienza molto più che divertente, decisamente entusiasmante.

Per aver maggiori benefici da Leader dite stesso, non limitarti a

leggerlo, ma applica immediatamente ciò che impari. Leggilo più A Roberta, di una volta in modo che le conoscenze si integrino bene nella straordinaria compagna di vita e di lavoro tua anima e nel tuo essere. e inesauribile fonte d'amore

Roberto e ìo abbiamo un obiettivo in comune: vogliamo insegnare alle persone come possono sfruttare appieno il loro potenziale diventando leader della propria vita. Questo libro è decisa mente un grande passo in questa direzione e renderà le vostre giornate molto più semplici. Studialo e fallo diventare parte di ciò che sei. Tutti sono nati per essere dei leader, anche tu lo sei. Se avessi qualche dubbio a riguardo, allora devi leggere questo libro.

Il segreto del successo, non si basa su quello che il mondo pensa dite, ma su ciò che tu pensi dite stesso. La vita non riguarda la felicità, ma l'essere felice vivendo la vita che vuoi. 11 potere non è dato da quanto tu puoi influenzare gli altri, ma da quanto puoi influenzare te stesso. Coraggio non significa superare le paure, ma farle diventare nostre amiche. Così, qualsiasi scelta fa rai nella vita, la cosa più importante è che tu scelga di viverla pienamente, essendo davvero te stesso e accettando di essere molto più di ciò che puoi esprimere in una sola vita.

Tu sei puro potenziale, sei ricco di infinite possibilità. Ti augu ro una vita piacevole e di successo.

Roy Martina, M.D.

Autore etrainer internazionale

L’inizio della strada.

In quella sala riunioni eravamo non più di una cinquantina. La società di formazione con la quale avevo appena iniziato poco più che ventenne a collaborare, dopo aver frequentato quel corso che mi aveva così entusiasmato, aveva organizzato un incontro riservato ai suoi istruttori e ai collaboratori più meritevoli di tutta Italia. Ero stato invitato anch’io, nonostante fossi lì da soli due mesi; mi sentivo un pesce fuor d’acqua, non conoscevo quasi nessuno ed ero ancora a disagio nel vestire in giacca e cravatta, «divisa» che mi avevano consigliato di indossare per apparire più «professionale» e «affidabile», termini che a uno studente svogliato come me risultavano totalmente estranei. Ma ero entusiasta di essere lì e mi piaceva giocare a fare il professionista. L’ambiente era giova ne, pieno di energia e motivazione, gli istruttori erano di poco maggiori di me, ma mi sembravano avanti anni luce rispetto a do ve ero io: era gente stimolante, sorridente e attiva, che parlava di risultati e di obiettivi, cosa che io all’epoca non ero in grado di fare. Così, con un grosso applauso, iniziò la riunione e dopo pochi minuti prese la parola il presidente della società. Johnny si faceva chiamare così perché in Australia, dove la sua famiglia era emigrata da Pola alla ricerca di miglior fortuna, nessuno riusciva a chiamarlo Giancarlo e, anni dopo, rientrato in Italia, aveva mantenuto quel soprannome perché sotto sotto gli piaceva «tirarsela» da americano. Aveva un incredibile carisma e comunicava in mo do tale che avrei potuto ascoltarlo per ore.

Cominciò raccontando due storie.

La prima era la storia di un agente che vendeva un certo prodotto in Florida e poco tempo dopo iniziò a raggiungere quello che era il suo obiettivo finanziario personale, che aveva quantificato in settemila dollari al mese. Con questa somma di denaro poteva avere tutto ciò che desiderava per sé e per la sua famiglia. Dopo alcuni mesi, durante i quali il suo guadagno medio continuava a essere intorno a quella cifra, il suo direttore lo chiamò per fargli sapere che era stato assunto un altro rappresentante per quel prodotto e che, per evitare competizione fra loro, si sarebbero spartiti equamente il territorio dello Stato, lavorando uno nella Florida del Sud e l’altro in quella del Nord. Il venditore trovò così improvvisamente dimezzato il suo potenziale di clienti, ma era talmente determinato a non abbassare il suo stile di vi ta che riuscì comunque in breve tempo a tornare ai suoi settemila dollari mensili di guadagno. Dopo alcuni mesi l’episodio si ri di peté: l’azienda era in crescita e inserì altri due agenti in Florida, dimezzando nuovamente il territorio affidato ai due già esistenti. Ma anche questa volta il nostro venditore trovò il modo di man tenere i suoi guadagni sulla stessa cifra. E così via finché, a forza di continui dimezzamenti, si ritrovò ad avere un’area pari a una sola contea, continuando però a guadagnare i suoi settemila dollari al mese, ossia lo standard personale che aveva deciso per sé.

Senza commentare la prima storia Johnny passò alla seconda.

Un tipo che voleva diventare milionario si avvicinò a un ricco imprenditore di successo chiedendogli consigli su come fare per poter raggiungere tale <‘risultato>’: (‘Guadagno solo millecinquecento dollari al mese, ma vorrei essere milionario; come posso fare?».

“Vuoi veramente saperlo?» chiese l’uomo d’affari.

La risposta fu affermativa.

«Allora, per prima cosa fai questo: prendi dei vecchi fogli di giornale, ritagliali in un milione di pezzetti delle dimensioni del le banconote da un dollaro e impacchettali con cura mille per volta, come se fossero mazzette appena ritirate dalla banca!»

“Un milione di foglietti di carta di giornale?» esclamò l’uomo. ‘<Come potrà aiutarmi a diventare ricco?’>

‘(Non ti preoccupare. Fidati di me e fallo!» rispose il milionario.

Dopo due settimane, come d’accordo, si incontrarono nuova-

‘<Ebbene? Hai fatto ciò che ti avevo detto? Hai ritagliato e portato il tuo milione di banconote virtuali?»

‘<Be’... l’ho fatto per un po’...» rispose con imbarazzo l’uomo. “Ne ho ritagliate alcune, ma poi era faticoso e inoltre mi sembra va inutile... Comunque, quelle che ho ritagliato le ho qui con me.»

L’imprenditore divenne scuro in volto, prese il sacchetto pieno di foglietti di carta di giornale ammucchiati alla rinfusa e in silenzio iniziò a contarli. Dopo qualche minuto alzò lo sguardo dai ritagli di giornale, ora impilati ordinatamente sul tavolo come tanti mazzi di carte da gioco. «Qual è il tuo attuale guadagno mensile?» chiese a bruciapelo al suo interlocutore, come se già sapesse quale sarebbe stata la risposta che stava per ricevere.

“Circa millecinquecento dollari al mese» disse l’uomo con vo ce tremula.

“Be’, forse è una combinazione» disse l’imprenditore, con un sorriso velato di sarcasmo, ‘<ma è esattamente la quantità di fo ghetti che hai ritagliato!»

Non ricordo bene quale fu il commento di Johnny a queste due storie, né sono in grado di dire cosa accadde durante il resto del la giornata. So solo che, anche grazie a quelle due favolette, la sera tornai a casa profondamente cambiato. Quel giorno si fece strada in me una nuova consapevolezza: buona parte di quello che noi realizziamo nella nostra vita è direttamente collegato a ciò che in qualche modo abbiamo programmato dentro di noi ri guardo ai nostri risultati, a quanto pensiamo di valere, di poter fare, di riuscire a raggiungere e quindi, in buona sostanza, noi siamo il frutto dei nostri stessi condizionamenti e siamo responsabili di ciò che otteniamo.

Negli anni successivi ho avuto modo di verificarlo e di averne conferma innumerevoli volte: sono ormai passati più di quindici anni da quel giorno e di certo l’aver capito questo a soli vent’anni ha rappresentato per me un enorme vantaggio, visto che la maggior parte della gente non arriva a comprenderlo in una vita intera!

Mai e poi mai avrei pensato che studiare, capire come tutto ciò accade, e quindi applicare e sviluppare strategie che permettano di raggiungere il proprio successo, sarebbe diventato la principale attività della mia vita e, soprattutto, la mia passione.

Il motivo principale che ha guidato le mie ricerche in questi anni è stato ed è tuttora prettamente egoistico: si trattava e si tratta di capire e imparare il funzionamento di certi aspetti della na tura umana per poi applicarli a me stesso e godere dei risultati che ne conseguono. Il ragionamento è sempre stato molto semplice: se vuoi imparare a guidare l’automobile vai a scuola guida, se vuoi imparare una lingua straniera vai a scuola di lingue, se vuoi imparare a vivere meglio vai a «scuola di vita». Un ragiona mento semplice che però pochi fanno, anche perché di scuole guida e di lingue straniere se ne trovano dappertutto, mentre di scuole di vita no, e ancor meno si incontrano buoni maestri. Johnny, che fu per me il primo, mi presentò altri grandi maestri, o meglio le loro opere. Un giorno mi chiese: «Ti piacerebbe iscriverti a un club dove hai la possibilità di parlare di ogni aspetto dello scibile umano con i migliori esperti di tutti i tempi? Voglio dire, ti interesserebbe far parte di un circolo esclusivo dove puoi discutere di filosofia con Aristotele, Platone, Kant, di fisica con Einstein o di poesia con Shakespeare?».

Una caratteristica comune a tutti i buoni insegnanti è la capacità di porre domande che a volte ti spiazzano un po’ e che spesso non capisci dove ti vogliano portare... e questa era una di quelle!

«Che discorsi... mi piacerebbe molto, ma un club del genere non esiste.»

«Sì, invece» rispose Johnny. «L’iscrizione non costa nulla ed è alla portata di tutti! Quel club si chiama biblioteca e ha un sacco di succursali chiamate librerie.»

Grazie a quel club, che cominciai a frequentare assiduamente, iniziai a conoscere grandi maestri che hanno influenzato profondamente il mio modo di pensare, di essere e di agire. Alcuni di essi non mi sono limitato a conoscerli attraverso i loro testi, ma ho avuto il piacere di incontrarli personalmente andando in giro per il mondo a frequentare i loro seminari e, in alcuni casi, creando rapporti più stretti di collaborazione e di amicizia.

«Se nei prossimi dieci anni leggerai

un libro al mese riguardante la tua attività,

con quei centoventi libri diventerai

uno dei più grandi esperti che esistano nel tuo campo. »

Jim Rohn

Ed ecco che impegnandomi con costanza a lavorare su me stesso, migliorando la qualità della mia vita, gestendo meglio le mie emozioni e sfruttando un pizzico di più l'immenso potenzia le mentale che abbiamo a disposizione, mi sono trovato in breve tempo, e senza neanche accorgermene, a essere a mia volta considerato un «esperto» in questo ambito e a insegnare con successo ad altri le strategie che avevo imparato e implementato.

Se stai leggendo queste righe, se hai deciso di leggere un libro dal titolo Leader dite stesso, anche se non so chi sei, conosco alcune cose dite. Per prima cosa posso dirti che innanzitutto siamo soci dello stesso club, probabilmente sei anche tu alla ricerca di strategie per stare meglio, per ottenere maggiori risultati, e sei una di quelle persone che credono di poter guidare se stesse in questo viaggio appassionante chiamato «vita», così da poter influenzare in qualche modo quella che sarà la tua destinazione finale, il tuo destino.

So per certo che quanto troverai in questo testo potrà aiutarti a fare tutto ciò: è stato così per me e per milioni di altre persone.

Se queste strategie non funzionassero, tu non staresti leggendo queste pagine.

Infatti, ho potuto scrivere questo libro in prima persona, rifiutando scorciatoie che mi sono state proposte, come, per esempio, qualcuno che lo scrivesse per me, solo ed esclusivamente grazie a ciò che ho imparato in questi anni.

Ho sempre avuto enormi difficoltà a scrivere. Non mi è mai piaciuto e, quando proprio dovevo, lo facevo sempre controvoglia. Ricordo, a scuola, le ore passate davanti al foglio protocollo con i titoli dei temi proposti dall'insegnante e niente altro. Alla fine lo riempivo nell'ultima mezz'ora usando una grafia più larga del solito per far sembrare più lunga la mia «opera». Nessun mio amico, parente o fidanzata ha mai ricevuto una lettera da me:

perché sprecare tempo e fatica per qualcosa che si può fare molto velocemente con una telefonata? Non ho mai tenuto un diario e ho sempre fotocopiato gli appunti di altri.

Ma possiamo cambiare! Possiamo cambiare abitudini, comportamenti, modi di pensare e modi di essere. Possiamo evolver ci, crescere e diventare persone migliori. Possiamo prendere il controllo della nostra vita piuttosto che esserne controllati. Possiamo uscire dalla scatola che la società, la famiglia, gli amici, ma soprattutto noi stessi ci siamo costruiti addosso. Possiamo superare i limiti che ci siamo imposti nella nostra mente, dimenticandoci che siamo molto più di ciò che crediamo di essere, che potremmo fare molto più di ciò che facciamo, avere molto più di quel che abbiamo e dare molto più di ciò che diamo.

In questo libro c'è buona parte di quello che ho imparato negli ultimi quindici anni della mia vita riguardo alla psicologia del cambiamento e allo sviluppo personale. Come dicevo, in questi anni ho frequentato decine di corsi, letto centinaia di libri, lavo rato con oltre sessantamila persone in tutto il mondo e, soprattutto, ho avuto un cliente fisso per tutto questo tempo sul quale ogni giorno applicare metodicamente ciò che imparavo, vista la sua disponibilità a sperimentare e a imparare; un cliente molto esigente al quale sono tuttora particolarmente affezionato e i cui risultati continuano a darmi grandissime motivazioni e soddisfazioni: me stesso!

Oltre alla mia esperienza personale, le fonti dalle quali ho at tinto molte delle informazioni che leggerai sono svariate, dalla psicocibernetica alla bioenergetica. Alla mia formazione persona le e professionale in particolare hanno contribuito gli studi di Programmazione Neuro-Linguistica (disciplina nata all'inizio degli anni Settanta dal genio di Richard Bandier e John Grinder, della quale avrò modo di parlarti più dettagliatamente in segui to) e, soprattutto, alcuni anni di collaborazione con il più noto formatore al mondo, Anthony Robbins, l'uomo che più di tutti ha influenzato la mia carriera e la mia crescita personale. Tony, come lo chiamano tutti, è uno straordinario esempio di leadership personale e sicuramente il più grande comunicatore che abbia mai avuto la possibilità di incontrare. Quando, nel 1995, volai a Rotterdam per frequentare una sua giornata di corso e vedere così per la prima volta dal vivo quest'uomo

che, anche grazie ai suoi libri, vendutissimi e tradotti in oltre trenta lingue, è diventato un vero e proprio mito nel mondo della formazione vidi con precisione di fronte a me quello che avrei voluto fare «da grande»! Non solo per i contenuti che condividevo pienamente ed erano in linea con ciò che avevo fin lì insegnato ai miei corsi, nep pure per le moltissime affinità caratteriali o per i modi giocosi e divertenti, molto simili ai miei, ma soprattutto per il fatto che quel giorno vidi ben duemilasettecento persone partecipare a quel seminario, con un livello di coinvolgimento e attenzione raramente riscontrabile in gruppi cento volte più piccoli!

Duemilasettecento!!! All'epoca era il numero di partecipanti ai corsi che io riuscivo a raggiungere in tre anni e lui li aveva avuti in un giorno! Lui sì che stava davvero contribuendo a cambiare il mondo in meglio! In più, quel giorno, vidi la possibilità di tra sformare un corso di formazione in un'esperienza piacevole, di vertente e incredibilmente entusiasmante, con momenti di puro intrattenimento che creavano nel gruppo un'atmosfera davvero straordinaria, alternandosi con regolarità a momenti di lavoro più impegnativo. Per la verità era quanto già facevo anch'io, ma con quella moltitudine di gente l'energia era moltiplicata all'ennesima potenza! E Tony era davvero fenomenale nel guidare un gruppo così grande con la sua capacità comunicativa, a dir poco fuori dalla norma.

Decisi allora di seguirlo, cercando di imparare il più possibile da un maestro così eccezionale e, per alcuni anni, viaggiai su e giù per l'America partecipando a tutti i suoi corsi aperti al pubblico e, in seguito, diventando uno dei pochi europei scelti per fa re parte del selezionatissimo gruppo di trainer della sua Mastery University.

Nel frattempo portai per primo in Italia questo nuovo modo di fare formazione, specializzandomi nella psicologia del cambia mento, nel coaching e nello sviluppo personale in senso lato. Poco per volta sale gremite, prima da centinaia e poi da migliaia di persone, diventarono la norma e, quello che anni addietro mi aveva così colpito, in seguito è diventato per me naturale. A volte alcuni miei detrattori dicono che sono troppo simile a Robbins, senza sapere che dicendo questo mi fanno un grandissimo complimento: è come paragonare un calciatore a Pelé, oppure un can tante a Frank Sinatra! Per la riconoscenza e la stima che nutro nei confronti di Tony, è un onore per me essere chiamato dai media l'«Anthony Robbins italiano» e farò il possibile per essere sempre all'altezza di questa definizione e anzi, da buon allievo, per arrivare presto a superare il maestro!

Quindi, una buona parte di ciò che leggerai qui è frutto di questa frequentazione e degli studi, delle ricerche ed esercitazioni pratiche svolti in questi ultimi anni. Tutto ciò che troverai è stato personalmente testato e applicato, prima su di me e poi su altre persone, e ha prodotto risultati.

Risultati è una parola chiave di questo libro.

Questo non vuole essere un libro scritto tanto per farlo, per avere un «attestato» in più o un nuovo strumento di marketing, ma si pone come un vero e proprio «manuale» di riferimento per tutti coloro che desiderano ottenere migliori risultati nella vita, con più felicità e soddisfazione. La teoria sarà ridotta al minimo e le spiegazioni tecniche, se necessarie, saranno le più chiare e semplici possibile. Se il tuo obiettivo è soltanto avere maggiori informazioni o nozioni, non è questo il libro che fa per te! Chiudilo e cercane un altro che sia adatto ai tuoi scopi, invece di perdere tempo!

Una delle caratteristiche che più rivendico al mio lavoro nel campo dello sviluppo personale è quella di essere focalizzato completamente sui risultati; la mia performance è valutata in base ai risultati concreti e tangibili che il mio lavoro ha prodotto sulle persone o sulle aziende con le quali ho lavorato.

Quando svolgo un corso, il mio obiettivo non è che la gente passi delle ore piacevoli in compagnia di un trainer simpatico... Se questo c'è, bene! Ma la mia volontà è che chi lo frequenta ottenga risultati, che quell'esperienza incida positivamente sulla sua vita, dandogli strumenti efficaci e maggiore consapevolezza.

Ho sempre diffidato dei formatori che spiegano perfettamente cose che non hanno mai applicato nella loro vita, di psicologi che, basta guardarli in faccia, hanno molti più problemi dei loro pazienti, di dietologi in sovrappeso, privi di energia e vitalità, che ti dicono cosa devi fare per essere in perfetta forma... Il mon do è pieno di gente di questo tipo, che dice agli altri cosa

fare, ma non lo fa, che si pone in una Posizione di superiorità nei confronti di chi la ascolta, quando non è in grado di farsi ascoltare nemmeno da se stessa!

Non mi piace molto essere definito un «formatore», non sono uno psicologo iscritto all'albo né, tanto meno, sono o voglio esse re un terapeuta, anche se spesso svolgo in parte tutti e tre questi ruoli. Non mi piace nascondermi dietro etichette che non voglio no dire nulla.

Preferisco decisamente essere considerato un coach, un allenatore. L'allenatore ha un compito ben preciso: mettere la sua esperienza al servizio della squadra o dell'atleta che prepara per portarli a ottenere i migliori risultati possibili: se ci riesce viene con fermato, se no viene licenziato! Non importa che sia simpatico, affabile, bello, professionale e amato dai media. Se queste caratteristiche ci sono, meglio, ma in ultima analisi egli viene giudicato in base ai risultati che produce! Un buon allenatore non si mette su un piedistallo, ma è al servizio della squadra, è uno strumento per coloro che otterranno i veri risultati: gli atleti. Sa che il suo ruolo sarà sempre in secondo piano anche se lui fosse il miglior allenatore del mondo, non potrà ottenere nulla se non ci saranno da parte di chi si affida a lui volontà e impegno a eccellere.

Tutti hanno bisogno di un buon allenatore, senza che questo significhi necessariamente avere particolari problemi da risolvere. Se ti rivolgi a uno psicologo o a uno psicoanalista, per esempio, cerchi un terapeuta con un background medico e in qualche mo do riconosci che c'è qualcosa che non va, che hai un problema, una patologia o che, nella peggiore delle ipotesi, sei molto malato e necessiti di uno specialista. Ma di un buon allenatore ha bisogno qualsiasi atleta, sia quello che è in difficoltà sia quello che ha appena vinto la medaglia d'oro alle Olimpiadi ed è all'apice del successo. Per qualsiasi trainer è un onore poter seguire un campione olimpico o la squadra plurititolata: sa che dovrà dare il meglio di sé per essere all'altezza di cotanti campioni. Sono maggiori le responsabilità, ma anche le soddisfazioni sono in proporzione.

Ecco, questo è ciò che mi piace essere: un personal coach di atleti impegnati in uno sport chiamato vita, dove, fortunatamente, tutti possiamo vincere ed essere campioni!

Dato che ognuno di noi è potenzialmente un campione, compito di questo «manuale di allenamento» sarà metterti nelle condizioni di esprimere te stesso e le tue potenzialità come mai hai fatto prima. Se riusciremo in questo lavoro saremo ambedue felici e soddisfatti. Altrimenti potrai sempre «licenziarmi», riponendomi su uno scaffale a prendere polvere o addirittura «buttandomi via». Ma ti ricordo che tra allenatore e atleta ci deve essere un patto iniziale molto chiaro: la mia responsabilità è che le mie teorie e i miei metodi di allenamento funzionino; la tua è di applicarli con impegno e fiducia, anche e soprattutto se ti metteranno in difficoltà.

Un vecchio detto zen dice: «Quando l'allievo è pronto il maestro appare». Sii pronto!

Leggi e rileggi questo libro, fai gli esercizi che ti suggerirò, nota e sperimenta tutto quanto senza pregiudizi e chiusure mentali. Non si può imparare a nuotare rimanendo seduti sul bordo della piscina: o ti butti o non ti butti. Poi sarai tu scegliere se il nuoto fa per te ed, eventualmente, come e quando praticano.

Se accetti questo «patto», allora preparati a tuffarti...

Perché leader di se stessi.

«Penso che una volta leadership significasse imporsi,

oggi è possedere le qualità necessarie

per meritare la stima delle persone. »

Indira Gandhi.

In passato la parola leader era riservata a una ristretta élite di persone: il ricco capitano d'industria, il grande uomo politico, l'indomito comandante militare. Davvero poche erano le persone che potevano essere definite e considerate tali.

Oggi le parole leader e leadership sono entrate nel linguaggio comune e sono diventate alla portata di tutti. Basta guardare la pagina delle offerte di lavoro di un qualsiasi quotidiano per scoprire che la maggior parte delle aziende cerca collaboratori con «spiccate doti di leadership». Ma la concezione del termine è cambiata: se prima si indicava con esso un «capo carismatico», una «guida» (leader deriva proprio dal verbo inglese to lead, che significa appunto «guidare», «condurre»), adesso si abbina più frequentemente a chi è in grado di guidare se stesso.

E il compito non è affatto facile.

Infatti, se in genere siamo tutti molto abili a dare i giusti consigli a chi ci viene a esporre le sue difficoltà del momento riuscendo facilmente a individuare i comportamenti che limitano e cosa si dovrebbe fare per ottenere un risultato diverso quando siamo noi stessi a trovarci nella medesima difficoltà abbiamo all'improvviso enormi resistenze a darci gli stessi consigli e, soprattutto, a seguirli. Le giustificazioni che non valevano per gli altri, diventano invece accettabili per noi e quei cambiamenti che, a nostro dire, erano così facili da mettere in atto, sono diventati sorprendentemente impegnativi.

Guidare se stessi non è facile e chi riesce a farlo diventa subito un punto di riferimento per gli altri, un leader agli occhi di chi non possiede questa capacità.

Quindi questo libro ha l'obiettivo di aiutarti a sviluppare le principali caratteristiche e capacità che rendono una persona leader di se stessa:

1. Senso di responsabilità.

Un leader, per definizione, si assume la responsabilità del suo gruppo, un leader di se stesso si assume la responsabilità della propria vita. E consapevole di essere responsabile dei suoi risultati, positivi o negativi che siano. Non incolpa le circostanze o l'ambiente esterno di come si sente e di ciò che riesce o non riesce a fare, ma se ne assume piena responsabilità e quindi sa che sta a lui cambiare la situazione e che ha il potere di farlo.

2. Gestione degli stati d'animo.

Saper gestire il proprio stato emozionale è la caratteristica fondamentale di chi sa gestire se stesso, di chi riesce a uscire da stati emozionali improduttivi nel momento in cui questi diventano un ostacolo: paura, insicurezza, depressione ansia, stress sono tutte emozioni con un loro preciso significato ma alle quali non possiamo permetterci di dare troppo spazio in determinate situazioni. La paura non gestita può farci andare nel pallone di fronte al pubblico così come, se gestita bene, può fornirci l'adrenalina necessaria per comunicare con maggiore efficacia.

Nel capitolo III vedremo come la comunicazione con noi stessi condizioni i nostri stati d'animo e, nel capitolo IV, come questi siano determinati dall'uso combinato della nostra mente e del nostro corpo e, infine, come fare per utilizzare questo meccanismo a nostro vantaggio.

3. Potere decisionale.

Noi siamo la somma totale delle decisioni che abbiamo preso nella nostra vita dal primo istante a ora. Le nostre decisioni de terminano il nostro destino e sono in grado di modificare

radicalmente l'andamento della nostra esistenza. Qualità dei leader è decidere velocemente e con sicurezza e, raramente, ritornare sui propri passi.

Nel prossimo capitolo vedremo come sconfiggere paura, insicurezza e gli altri nemici della nostra capacità di decidere efficacemente e come rinforzare i «muscoli decisionali».

4. Sapere cosa si vuole.

Un uomo senza una meta è come una nave senza timone e pri ma o poi finirà sugli scogli. Troppe persone non sanno dove stanno andando, non hanno obiettivi a breve, medio o lungo termine e vivono alla giornata, trasportate dalle onde. Se vogliamo guida re noi stessi è fondamentale sapere dove! Nel capitolo X ci dedicheremo a scoprire la nostra mission, all'importanza di una visione chiara nella nostra mente che ci guidi al raggiungimento dei risultati che ci siamo prefissati nelle diverse aree della nostra vita personale e professionale. Impareremo a programmare la mente verso i nostri obiettivi.

5. Chiarezza in fatto di valori.

Che cosa è più importante per te nella vita? I nostri valori sono la bussola che inconsciamente guida ogni decisione e la maggior parte di noi non ha la minima idea di come tutto questo funzioni. Nel capitolo VIII faremo un profondo viaggio alle radici della tua psicologia, andando a scoprire il tuo sistema di valori e le tue convinzioni più profonde.

6. Capacità di creare rapporti positivi.

Il leader si distingue per la sua capacità di creare legami e at trarre a sé le persone. L'uomo è un essere sociale e ha bisogno di unirsi agli altri; nessuno ha mai potuto creare qualcosa di grande completamente da solo. Nel capitolo XI vedremo come chi è leader di se stesso diventi naturalmente leader di altri e come la pro pria leadership personale si trasformi naturalmente in un esempio da seguire.

7. Fare ciò che è «giusto».

Il leader ascolta il proprio cuore e, alla fine, fa ciò che ritiene giusto. La capacità di ascoltarci, di sentire dentro di noi le risposte alle nostre domande, ci permette di muoverci coerentemente con i nostri principi e, di conseguenza, di vivere privi dei conflitti interni che caratterizzano l'esistenza di tante persone, sempre dibattute tra ciò che in cuor loro desidererebbero fare e le loro paure, i condizionamenti esterni e tutte le limitazioni che albergano nella loro mente. Capiremo come mente, cuore e viscere possano creare attrito tra loro e come superare questi conflitti interni nelle pagine del capitolo VI.

Detto questo siamo davvero pronti per cominciare.

Prima voglio però darti le ultime istruzioni per l'uso di questo libro, così da poterne trarre i massimi benefici.

Il libro è nato per essere una sorta di corso di formazione su carta stampata. Nell'apprendimento i grossi risultati si ottengo no facendo, e non solo attraverso l'ascolto o la lettura passivi. Nulla vieta di leggere questo libro come un qualsiasi romanzo, ma se vorrai fare tue il più possibile le informazioni in esso con tenute, leggilo sempre con una penna o una matita a disposizione. Troverai disseminate qua e là parti da compilare, esercitazioni pratiche che ti porteranno a elaborare personalmente ciò che troverai scritto. Alcune di queste potranno magari metterti un po' in difficoltà, farti fare un pizzico di fatica in più che se ti limi tassi a leggere superficialmente. Scegli tu se il tuo scopo nel leg gere Leader dite stesso è solo informativo oppure se è formativo e comportati di conseguenza. Il testo è ovviamente scritto allo scopo di stimolarti a usarlo come strumento di formazione e quindi di crescita personale.

Proprio per questo alla fine di ogni capitolo troverai una pagina che riassume i punti chiave toccati e uno spazio a tua disposizione per annotare tutto ciò che durante la lettura del capitolo può averti colpito. Appunti di ogni genere, annotazioni o riflessioni personali, idee che la lettura può averti stimolato, punti da ricordare. La pagina bianca è a tua disposizione per essere utilizzata come meglio credi.

Un’ultima annotazione: la lingua italiana, rispetto ad altre, presenta una differenziazione tra genere maschile e femminile che obbliga a scegliere uno dei due a cui rivolgersi. Scegliendo il titolo del libro ho preferito rivolgermi direttamente a te che leggi, invece che alla massa dei lettori, scelta che è poi stata mantenuta anche nelle pagine interne. Questo mi ha però obbligato a usare, per convenzione, il genere maschile. Ovviamente questo non significa che il mio sia un libro «al maschile» o che, peggio ancora,veda la parola leader abbinata automaticamente all’uomo e non li alla donna. Nella nostra società la leadership è sempre più al femminile e molte donne stanno dimostrando una capacità di Uccidi il mostro finche e piccolo leadership personale di gran lunga superiore a quella di molti

uomini. Il libro si rivolge indistintamente a uomini e donne, per- che parla di noi come esseri umani, come individui. Fortunata mente la parola leader è «neutra» e va bene per tutti!

Iniziamo da subito a farla andare bene per te...

Uccidi il mostro finché è piccolo.

Se vogliamo migliorare i nostri risultati in un qualsiasi ambito, dobbiamo inevitabilmente cambiare qualcosa in ciò che facciamo e in come lo facciamo.

Una vecchia massima recita: «Le persone che fanno le cose che hanno sempre fatto, ottengono i risultati che hanno sempre ottenuto», eppure, incredibilmente, la maggior parte degli esseri umani spera di raggiungere risultati diversi senza cambiare nulla!

In genere, in maniera abbastanza istintiva e inconsapevole, continuiamo a usare sempre i medesimi schemi di pensiero, a comportarci negli stessi modi di sempre, a vedere le cose da un unico punto di vista, ovviamente ricavando da tutto questo situazioni che sono la fotocopia di altre vissute in passato.

Spesso cambiare fa paura. Il cambiamento è qualcosa che ci spaventa nonostante sia parte integrante della nostra esperienza di esseri umani. Infatti tutta la nostra vita è un continuo e costante cambiamento, a partire dal nostro stesso corpo che non è mai uguale. Ogni secondo che passa alcune cellule muoiono e vengono sostituite da altre nuove e, come un fiume che scorre, siamo all'apparenza sempre uguali, ma in realtà sempre diversi. Il cambiamento è nel nostro stesso essere e anche tentando in tutti i modi di oppor ci a questa legge naturale, magari con ingenti investimenti in chirurgia plastica, tra dieci anni saremo inevitabilmente diversi!

«Il cambiamento è automatico, il progresso no. »

Anthony Robbins.

Uno dei principali motivi per cui il cambiamento spaventa è l'idea che per «cambiare» dobbiamo eliminare completamente ciò che esiste e ripartire da zero. Un po' come se dovessimo ammettere di aver sbagliato tutto, di aver fallito, di aver buttato via una marea di tempo e di energia.

Ovviamente se dentro di noi vediamo il cambiamento in questo modo, sarà molto difficile accoglierlo positivamente...

Ma fortunatamente cambiare non vuoi dire questo! Non dobbiamo azzerarci per poi ricostruirci. Possiamo buttare via un abito vecchio e sostituirlo con uno nuovo, ma non potremo mai fare io stesso con noi stessi, i nostri pensieri o i nostri modi di fare.

Al contrario, possiamo partire da dove siamo per espanderci, evolverci, progredire. Per cambiare non è necessario sforzarsi: come abbiamo detto, i cambiamenti avverranno comunque, che lo vogliamo oppure no. Sicuramente prima o poi succederanno cose che non vorremmo mai accadessero, invecchieremo, perde- remo delle persone care, muteranno situazioni, conoscenti.., tutto questo è inevitabile. Il cambiamento ci sarà comunque anche se cercheremo di opporci. Il cambiamento è automatico, mentre il miglioramento non lo è.

Ed è proprio per far sì che le trasformazioni ci portino a progredire che dobbiamo impegnarci se vogliamo ottenere risultati migliori.

Hai mai conosciuto qualcuno che, lamentando eterna insoddisfazione, continua a cambiare lavoro oppure partner, ritrovando si poi immancabilmente, dopo qualche tempo, nella stessa identica situazione negativa di partenza che sembra ripetersi all'infinito? Queste persone pensano che cambiare lavoro o partner sia la soluzione più adeguata, quando è abbastanza evidente che, se il problema permane, non è l'esterno a generano, ma sono loro stesse. Quindi l'unica vera via d'uscita è evolversi, modifica re quella parte di sé che procura difficoltà, quegli schemi di pensiero o di comportamento che creano in situazioni diverse risultati sempre identici.

«Solo colui che conosce poco la natura umana cerca la felicità

cambiando qualsiasi cosa fuorché la propria indole. »

Samuel Johnson.

In questo libro avrai la possibilità di scoprire quali sono le cause che ci trattengono dall'ottenere i risultati che vorremmo, quali sono i meccanismi che inconsciamente mettiamo in

atto e che ci impediscono di sfruttare pienamente il nostro potenziale. Mettendo a fuoco tutto ciò, potrai eliminare gli schemi limitanti e sostituirli con nuove abitudini mentali e comportamentali più produttive.

Se la parola cambiamento diventa sinonimo progresso evoluzione, miglioramento crescita, allora non può più fare paura e non può che essere stimolante. È nella natura umana tendere all'evoluzione, al la crescita, allo sviluppo. Pensa, infatti, a come ti senti quando impari qualcosa che prima non conoscevi, anche solo una piccola abilità o una semplice informazione: quando ci sentiamo migliorati, quando sviluppiamo capacità che non possedevamo o quando facciamo nostre conoscenze che non ci appartenevano è naturale provare un piacevole senso di soddisfazione. Crescere, imparare e migliorarci ci fa stare bene!

D'altra parte non è questo il motivo per il quale hai scelto di leggere queste pagine?

Sconfiggere le abitudini.

Le abitudini sono tra i principali nemici per la nostra crescita personale.

Se studiassimo attentamente le giornate tipo delle persone, scopriremmo senza il minimo dubbio che la maggior parte di noi tende a vivere giornate o settimane che sono per lo più l'esatta copia l'una dell'altra! Tutti i giorni vengono fatte più o meno le stesse cose, più o meno negli stessi orari, più o meno con le stesse persone, più o meno negli stessi luoghi... Il mercoledì sera quel l'impegno, il venerdì mattina quell'altro... Ogni giorno saliamo sull'autobus delle sette e venticinque, preso ovviamente sempre dalle medesime persone che tutte le mattine vanno al lavoro a quell'ora (infatti, «di vista", ci si conosce tutti!), pranziamo nello stesso posto mangiando più o meno le stesse cose e alla sera andiamo a bere «il solito» nel nostro locale preferito con le persone che abitualmente frequentiamo...

Se osserviamo la vita in questo modo sembriamo un po tutti degli automi ed è certo una visione abbastanza triste. Ma è oggettivamente vero che il mondo in cui viviamo induce a svolgere una parte delle nostre giornate in maniera assolutamente ripetiti va e abitudinaria. E normale e, per certi versi, inevitabile.

Spesso, però, tendiamo a cadere in piccole abitudini che invece sono evitabili e che contribuiscono giorno per giorno a diminuire enormemente la nostra elasticità e flessibilità mentale. Senza accorgercene applichiamo costantemente gli stessi schemi sviluppando, seppur involontariamente, questo tipo di forma mentis.

Per fare un esempio banale, ti sei mai iscritto a una palestra? Se la risposta è affermativa, la prima volta che sei entrato nello spogliatoio hai sicuramente scelto a caso un armadietto da utilizzare per riporre le tue cose. Con tutta probabilità, la volta successiva, fra tanti armadietti a disposizione, nuovamente hai occupato quello; e hai fatto lo stesso finché in breve tempo, nella tua mente, è diventato il tuo armadietto! E, da lì in poi, ogni qual volta ti è capitato di arrivare in palestra e di scoprire che qualcuno te l'ha «rubato» mettendoci la sua roba, la cosa ti ha procurato probabilmente un po' di fastidio, costringendoti a ripiegare sul tuo armadietto «di riserva» che sicuramente nel tempo ti eri creato!

O, magari, ti è capitato di entrare nel ristorante che sei solito frequentare e chiedere «il tuo tavolo» o di andare a seguire un ciclo di conferenze o lezioni e sederti sempre e regolarmente allo stesso posto, nonostante le decine di sedie libere...

Se è vero che molti di noi sono abbastanza «obbligati» a entrare in ufficio tutte le mattine alla stessa ora, non siamo di certo costretti da qualcuno a replicare automaticamente lo stesso schema in situazioni come quelle appena descritte, eppure lo facciamo ugualmente! Perché? La risposta è molto semplice: perché le nostre abitudini ci danno sicurezza e questo, come vedremo meglio nel capitolo 9, è uno dei nostri bisogni più importanti da soddisfare. E più cerchiamo sicurezza al di fuori di noi, nelle cose che ci circondano, più saremo dipendenti dall'esterno per sentirci sicuri!

Nel film Qualcosa è cambiato, Jack Nicholson, che con la sua interpretazione ha vinto il premio Oscar come miglior attore protagonista, recita magistralmente il ruolo di un uomo ossessivamente legato ai medesimi rituali: ripete instancabilmente le stesse identiche azioni, come camminare evitando di calpestare la linea di separazione fra le mattonelle o passare

sempre dallo stesso lato della strada. Il personaggio viene ovviamente esasperato nella finzione cinematografica, ma, in alcuni aspetti, non si allontana di molto da tante persone che conosciamo e vediamo intorno a noi, inclusi a volte noi stessi.

L'unica vera buona abitudine che dovremmo sviluppare è quella di abituarci a non abituarci! Nei limiti del possibile, cercare di fare le cose in maniera diversa da come siamo abituati. Personalmente invito i partecipanti a cambiare frequentemente di posto durante lo svolgimento dei miei corsi: è una banalità e non rappresenta certo un cambiamento particolarmente significativo, ma stimola comunque a vedere la stessa cosa da punti di vista di versi, a confrontarsi con persone differenti, a diventare loro stessi all'interno della sala il proprio unico punto di riferimento. Tanti piccoli cambiamenti di questo tipo non costano grande fatica, ma contribuiscono nel tempo a sviluppare una mentalità più elastica e flessibile e, soprattutto, ci liberano dalle piccole dipendenze psicologiche che creiamo intorno a noi.

La nostra zona di comfort.

Per spiegare ancora meglio questo concetto possiamo ricorrere alla metafora di quella che gli anglosassoni chiamano comfort zo ne o comfort bubble.

Nell'arco degli anni ognuno di noi sviluppa una sorta di zona di comfort, un insieme di modi di pensare, di comportamenti, di luoghi, attività, persone che sono in qualche modo abituali, conosciuti, e che per questo ci danno sicurezza.

Quando siamo all'interno della nostra zona di comfort ci sentiamo al sicuro, come se fossimo in una specie di area protetta, mentre quando ne usciamo proviamo una sensazione di disagio, di incertezza.

Torna con la mente alla sensazione che provi ogni volta che ti trovi in un posto dove non sei mai stato oppure in mezzo a gente totalmente sconosciuta o a quando devi fare qualcosa per la prima volta o affrontare un'attività che è diversa dalle tue abitudini. Quella sensazione di disagio, di mancanza di controllo è, per noi esseri umani, estremamente sgradevole e ci spinge istintivamente a rientrare nell'area che conosciamo, nei nostri abituali schemi di pensiero, nelle nostre conoscenze, consuetudini e sicurezze, allontanandoci il prima possibile da tutto ciò che ci metteva in difficoltà.

Valuta questi esempi.

• Un imprenditore sulla cinquantina capisce che è bene tornare a fare un p0' di sport e lavorare sulla propria forma fisica che ha davvero lasciato troppo andare. Decide così di iscriversi a una palestra. Il primo giorno si trova a confrontarsi con la sua «pessima forma»: tutto ciò che anni addietro gli riusciva facile, adesso gli risulta faticoso per mancanza di allenamento. Inoltre si guarda intorno e tutta quella gente muscolosa e senza pancia, abituale frequentatrice della palestra, lo inette ulteriormente a disagio. Dopo due o tre volte, con la scusa di non avere tempo, smette di andare in palestra, preferendo rimanere in ufficio, dove non prova più la sgradevole sensazione di non essere all'altezza e non avere controllo.

• Una signora decide di imparare a usare il computer per essere più al passo con i tempi. 11 figlio inizia a darle le prime lezioni e lei si trova assolutamente fuori dalla sua zona di comfort in quel mondo di giga e byte! Non riesce a cavare un ragno dal buco e continua a ripetersi che quella cosa è davvero difficile! Dopo qualche tentativo rinuncia al suo proposito, con la scusa che leggere un libro è molto più istruttivo e divertente e che, se ce ne fosse eventualmente bisogno, in casa c'è comunque il figlio che sa usare bene il computer...

• Un operaio trentacinquenne decide di riprendere gli studi interrotti prematuramente, per conseguire così quel diploma che gli manca. Essendo una persona più incline all'azione e non avendo abitudine alla staticità e al livello di concentrazione richiesti dallo studio, si trova a fare una fatica incredibile e, in due ore, riesce a malapena a studia re quattro paginette! A quel punto inizia a mettere in dubbio il fatto che sia stata una giusta decisione: in fondo è sempre andato avanti bene anche senza diploma...

Se vogliamo crescere e imparare, non possiamo farlo rimanendo all'interno della nostra zona di comfort, ma dobbiamo necessariamente uscirne, esplorando nuove possibilità, accedendo a nuove informazioni e sviluppando nuovi schemi di pensiero. Nel disagio c'è crescita e l'unico

modo per superare questa sensazione di fastidio dovuta all'insicurezza è conviverci per il tempo necessario a farla sparire o, quanto meno, a renderla più accettabile! Se infatti riusciamo a continuare a fare ciò che ci viene difficile per un po' di tempo, in breve inizieremo a familiarizzare con questa nostra debolezza, che poco per volta entrerà a fare parte della nostra zona di comfort. Troppe persone rinunciano pochi attimi prima che le cose diventino alla loro portata.

«Tutte le cose sono difficili prima di diventare facili. »

John Norley.

Nei tre esempi precedenti, tutti e tre i protagonisti avevano le possibilità e le capacità di riuscire nel loro intento, ma l'incapacità di convivere con il disagio li ha portati a rinunciare e a rientrare velocemente nella loro zona di comfort.

Durante il mio corso Emotional Fitness®, insegno alle persone come essere più «in forma» mentalmente ed emozionalmente: se infatti l'obiettivo del fitness è il benessere fisico, l'obiettivo dell'emotional fitness è quello di aiutare le persone a raggiungere il benessere emozionale attraverso tecniche e strategie che ci insegnino a gestire meglio noi stessi e che in parte ritroverai all'interno di questo libro.

Penso che l'abbinamento al fitness sia calzante, perché le stesse regole che valgono per i «muscoli del fisico» valgono anche per i «muscoli morali» ed «emozionali>'! Infatti, cosa dobbiamo fare per sviluppare un muscolo? Un esperto di body building ci spiegherebbe che il muscolo cresce quando viene stressato, ossia quando gli chiediamo di alzare un peso maggiore rispetto a quel lo che confortevolmente riesce a sopportare. Se ci alleniamo sempre con lo stesso bilanciere manteniamo il muscolo «in forma», ma non aumenteremo le sue dimensioni: per ottenere questo risultato dobbiamo uscire dalla nostra zona di comfort e fare uno sforzo maggiore di quello al quale siamo abituati. Questo sforzo farà sì che il cervello dia il via al processo fisiologico che porterà alla creazione di nuove fibre muscolari nelle quarantotto ore successive all'esercizio. Quindi, se faremo dieci ripetizioni di sollevamento di un peso, quella che ci darà il maggior risultato di bit- te sarà proprio l'ultima, quella che ci avrà messo più in difficoltà e ci avrà fatto fare più fatica chiedendo al muscolo, già stanco, una prestazione ulteriore. Se poi riusciamo a spingerci a farne anche un'undicesima.., meglio ancora!

Non è questo forse lo stesso modo in cui cresciamo caratterialmente?

Le difficoltà, i problemi sono i pesi che la vita ci mette a disposizione per forgiare i nostri muscoli morali ed emozionali; se abbiamo la forza e il coraggio di affrontarli e superarli, ne usciamo più forti e robusti di prima. Ed ecco che ciò che ci metteva in difficoltà in precedenza, ora non è più in grado di farlo: è ormai conosciuto, non fa più paura. È diventato parte della nostra zona di comfort, che si è ampliata fino ad abbracciarlo. Siamo cresciuti, più forti e più completi.

«Il buon legname non cresce facilmente.

Più forte è il vento, più robusto è l'albero. »

J. Wiflard Marriott

Crescere significa quindi uscire dalla propria zona di comfort e la leadership personale è la capacità di espanderla, diventando più elastici mentalmente, più flessibili, in grado di adattarsi più facilmente alle diverse circostanze, senza perdersi nel momento in cui le cose devono uscire dai soliti schemi, ma, anzi, prendendo il controllo di noi stessi all'interno di quelle situazioni.

Se ci sono delle parti dite che vuoi migliorare, per prima cosa devi uscire dalla tua zona di comfort. Perciò prova a fermarti un istante per riflettere su tutto questo rispondendo alle seguenti domande:

• Che cosa ti piacerebbe migliorare o cambiare nel tuo modo di essere e di agire?

• Per quale motivo non l'hai ancora fatto? Che cosa te lo ha impedito?

Concediti qualche minuto per rispondere con sincerità: non limitarti a pensare alle risposte, ma scrivile nello spazio sottostante. Ti ricordo che questo libro ha l'obiettivo di farti agire e non

soltanto di trasmetterti alcuni concetti e informazioni; per cui, se vuoi trame i giusti benefici cerca di svolgere tutte le esercitazioni che ti proporrò come se fossimo insieme, a un mio seminario. Nel caso in cui non amassi scrivere, sforzati di farlo comunque: è un'ottima occasione per spingerti un po' al di fuori della tua zona di comfort!

Se invece non hai possibilità di scrivere ora, ma vuoi comunque proseguire nella lettura, prenditi almeno una pausa per rispondere mentalmente a queste domande.

Liberarsi dalle zavorre.

Ognuno di noi ha qualcosa nella sua vita che vorrebbe migliora re, cambiare o modificare.

Tu cosa vorresti?

Ti piacerebbe forse imparare a comunicare in maniera più efficace? O vorresti vincere la tua timidezza o vivere con meno stress il raggiungimento dei tuoi successi? Oppure vorresti avere maggiore determinazione in ciò che fai o, al contrario, riuscire a gestire meglio la tua energia che ti porta spesso a essere troppo irruente con le persone?

Qualsiasi aspetto di te stesso tu voglia migliorare, puoi farlo! Ognuno di noi, in quanto essere umano, ha un potenziale straordinario e potremmo fare, ottenere, essere molto più di quanto osiamo minimamente immaginare.

Perché questo accada, però, dobbiamo liberarci da tutte quelle zavorre che ci tengono agganciati al terreno, impedendoci di vo lare in alto quanto potremmo.

Nei prossimi capitoli parleremo di molte di queste zavorre - rappresentate dai condizionamenti ricevuti, dalle nostre credenze limitanti, dai messaggi negativi che diamo a noi stessi - e di come riuscire a sganciarle e a lasciarle andare.

Di certo uno dei motivi principali che ti ha impedito finora di attuare quel cambiamento, nonostante fosse alla tua portata, è stata proprio la resistenza a uscire dalla tua zona di comfort, ad andare al di là degli schemi di pensiero e delle abitudini comportamentali che hai fin qui creato. Senza accorgersene, ognuno di noi è ingabbiato all'interno di questa prigione che ha costruito con le sue stesse mani e che purtroppo, come abbiamo già detto in precedenza, ci dà sicurezza, rendendo quindi ancora più difficile uscirne. Spesso ci viene comodo dire: «Sono fatto così», op pure: «Certe cose non fanno per me», perché altrimenti, se così non fosse, non avremmo più scuse per non fare ciò che sappiamo sarebbe meglio per noi, e dovremmo allora metterci in gioco. Per riuscirci facilmente e senza particolari sforzi, abbiamo necessità, quindi, di sviluppare un nuovo atteggiamento nei confronti del superamento delle proprie limitazioni, trasformando in piacevole e stimolante ciò che finora può essere stato sgradevole.

Anthony Robbins dice: «I! you can't, then you must!» — che significa: «Se non puoi, allora devi!» — esprimendo in maniera molto semplice e sintetica ciò di cui stiamo parlando: ogni volta che non puoi fare qualcosa, non perché sia oggettivamente impossibile, ma semplicemente perché tu stesso stai diventando un ostacolo insuperabile, allora quello è il momento esatto in cui fare quel la cosa è diventato un muso, in cui devi assolutamente farla. E non perché obbligato da qualcuno ma perché, se sposi questa filosofia, diventa un obbligo morale con te stesso, un impegno che hai preso nei tuoi confronti di cogliere ogni occasione per migliorare, per sfruttare ogni opportunità di crescita, senza farti fermare dal le tue paure e dai tuoi stessi limiti.

Allora diventa importante farlo, indipendentemente da cosa sia e indipendentemente dal risultato che ottieni. La principale conseguenza comunque sarà di abituarti poco per volta a non fermarti di fronte agli ostacoli, a non rendere impossibile ciò che è fattibile, a comunicare alla tua mente che non hai paura di cambiare, di sperimentare, di agire. E sviluppare questa mentalità non potrà che garantirti risultati certi in futuro!

La mia carriera ha avuto una crescita esponenziale quando, alcuni anni fa, noi di HRD Training Group fummo tra i primi a inserire all'interno di alcuni corsi una prova pratica per gli allievi che ha fatto parlare di noi giornali, riviste e televisione italiani: il firewalking, la famigerata camminata sui carboni ardenti.

Ovviamente i media non potevano non interessarsi a un tipo, il sottoscritto, che portava migliaia di persone all'anno a camminare sopra un letto di braci alla temperatura di 800 °C. Questo mi ha dato ovviamente una grande visibilità, facendomi guadagna re l'appellativo di «Re della motivazione», anche perché il mio cognome si presta facilmente al gioco di parole. Ma ciò che rara mente giornali e reti televisive hanno evidenziato è stato il perché abbiamo deciso di inserire in un corso di sviluppo personale una prova di pirobazia. Ovviamente interessa la spettacolarità della prova e se ne parla solitamente come di qualcosa di curioso, di strambo; è la classica notizia di costume che riempie le pagine dei periodici o gli ultimi minuti dei telegiornali. Il motivo fonda mentale per il quale abbiamo scelto di proporre questa prova nei nostri corsi è che rappresenta una straordinaria metafora di ciò che accade nella vita quando ci troviamo di fronte un ostacolo che ci spaventa, che riteniamo difficile o pericoloso da superare.

La grande efficacia della prova è data però dal fatto che la maggior parte delle persone ritiene impossibile poter camminare sulle braci: il fuoco è un elemento verso il quale abbiamo una paura viscerale tramandata di padre in figlio e depositata nelle nostre memorie cellulari, grazie anche alle svariate esperienze di scottature sperimentate da tutti noi durante la nostra vita. Per cui le persone si trovano ad affrontare una prova che le mette nelle condizioni di dover applicare praticamente buona parte delle informazioni e delle strategie ricevute durante il corso, ma in una situazione che è totalmente al di fuori della loro zona di comfort, oltre a essere profondamente suggestiva ed emozionante. Per riuscire a superare quell'ostacolo è necessario gestire la paura — la quale, ovviamente, consiglia la fuga —, creare uno stato d'ani mo di assoluta certezza, focalizzarsi sul proprio obiettivo e agire con massima determinazione ed energia. Esattamente ciò che è necessario fare per superare i carboni ardenti della vita.

Il firewalking è un'esperienza incredibilmente illuminante, che alza i parametri di cio che riteniamo possibile, o impossibile, per noi. È una prova che fa intuire quanto sia grande il nostro potenziale mentale e quanto potremmo fare se solo lo sapessimo sfrutta re come è accaduto in quei pochi istanti; un'esperienza che può cambiare enormemente l'approccio alle normali difficoltà quoti diane. Ricevo costantemente nel mio ufficio lettere o e-mail di al lievi che mi ringraziano perché, dopo quell'esperienza, applicando gli stessi principi che hanno permesso loro di superarla con successo, sono riusciti a conseguire un qualche risultato positivo. C'è una vecchia massima che dice: «Spiega qualcosa a qualcuno e se la dimenticherà, fagliela fare e la ricorderà per sempre»; e di certo il firewalking è un'esperienza che non si dimentica! Niente di strano, mistico o magico, dunque, ma soltanto un modo per far sperimentare il potere che abbiamo di vincere le nostre paure, di affrontare le difficoltà superando tutte le resistenze che naturalmente il nostro inconscio oppone per proteggerci dall'ignoto, di andare verso i nostri obiettivi indipendentemente dagli ostacoli che abbiamo davanti a noi e per comprendere che possiamo fare molto di più n spetto a ciò che crediamo. Ci possono essere decine di altri modi per ottenere lo stesso esito: camminare sulle braci è senza dubbio un metodo molto entusiasmante, coinvolgente e indimenticabile.

Se riuscissimo gradualmente ad abituarci, ogni volta che sentiamo una resistenza interna, a capirla, accettarla e ad andare avanti comunque ancora di un passo superandola, diventerebbe per noi la norma essere una persona in continua evoluzione, che aumenta costantemente le dimensioni della sua zona di comfort, sviluppando flessibilità ed elasticità mentale. In poche parole, una persona in continua crescita e miglioramento, caratteristica fondamentale per essere leader di se stessi.

Se, come me, pensi che questa possa essere una caratteristica importante da acquisire, puoi farlo da subito: basta deciderlo...

Il potere delle DECISIONI.

Dov'eri, cosa facevi, chi frequentavi e che sogni avevi nel cuore dieci anni fa? Se ti avessero chiesto: «Dove vorresti essere e chi vorresti essere fra dieci anni?», tu cosa avresti risposto? Quali erano i tuoi propositi e le tue aspettative di lì a dieci anni?

E adesso dove sei? Sei esattamente dove volevi essere dieci anni fa o un po' più indietro? Ripensandoci a distanza di tempo, ci sono decisioni che hai preso e che, se fossero state diverse, avrebbero radicalmente cambiato la qualità della tua vita?

In dieci anni ci sono stati momenti in cui hai provato frustrazione, sconforto, sensazione di inutilità odi inadeguatezza? E in quei momenti come hai deciso di agire? Ti sei spinto oltre le difficoltà o hai scelto la strada più facile e ti sei lasciato trasportare dagli eventi? E se hai scelto questa seconda strada, si è trattato di una scelta serena o ti ci hanno indotto frustrazione e sensi di colpa?

Tutti nella vita attraversiamO momenti difficili. La differenza tra gli individui sta in ciò che questi decidono di fare di quei mo menti. Possono decidere di usarli come stimolo per cambiare, come avventura verso l'ignoto come opportunità di crescita, o possono decidere di immobilizzarsi e autocommiserarsi.

Sono proprio i momenti di difficoltà, nei quali siamo costretti a prendere una decisione, che possono dare una svolta alla nostra esistenza, ma solo se siamo in grado di sfruttarli anziché subirli.

E questo è indipendente da ciò che ci succede. Certo, nella vita a volte capitano eventi davvero gravosi da superare e possiamo avere mille validi motivi per giustificare il fatto che non siamo arrivati dove volevamo, trovandoci tutte le scuse possibili per non fare e non realizzare. Ma la realtà è che ci sono persone intorno a noi che, nonostante tutto, anche nelle più grosse difficoltà, producono risultati importanti senza essere particolarmente av vantaggiati per ambiente, soldi, background e riescono comunque a diventare un modello per gli altri.

Pensa, per esempio a Lance Armstrong, il ciclista americano che, colpito da un tumore ai testicoli, è riuscito a vincere la sua battaglia contro la malattia, a risalire in sella e a entrare nella leggenda dello sporta stabilendo il record di Tour de France vinti consecutiVamente.

Che dire poi di Alex Zanardi, il pilota automobilistico che ha commosso il mondo ritornando a guidare un go-kart venti mesi dopo il tremendo incidente nel quale subì l'amputazione di entrambi gli arti inferiori?

«Quando mi sono risvegliato senza gambe ho guardato la metà che era rimasta, non la metà che era andata persa.»

Alex Zanardi

Durante l'HRD Academy, l'accademia per lo sviluppo delle ri sorse umane che dirigo dal 1997, sono lieto di avere come ospite speciale a uno dei corsi in programma, Ambrogio Fogar. Lo invito per raccontare ai partecipanti la sua esperienza ed è un mo mento che io definisco «elimina problemi». Infatti molti ricorda no ancora Ambrogio per le sue imprese al limite dell'impossibile, per le quali rappresentava in Italia e nel mondo il simbolo del l'avventura, immagine rafforzata ulteriormente dalla fortunata trasmissione televisiva da lui condotta, «Jonathan. Dimensione avventura». Ma la sua vita è drammaticamente cambiata nel settembre del 1992 quando, a causa di un incidente occorsogli durante il raid Parigi-Mosca-Pechino, si fratturò la seconda vertebra cervicale, rimanendo così totalmente paralizzato. Sentire dal vi vo Ambrogio, che racconta com'era la sua vita prima dell'incidente e come invece è adesso, è davvero un'esperienza intensa emotivamente. Ti posso assicurare che, dopo aver incontrato una persona che non ha possibilità di muovere nessuna parte del corpo e che persino per respirare ha bisogno dell'ausilio di una macchina, ci si sente improvvisamente baciati dalla fortuna e i problemi di tutti i giorni, che normalmente ognuno di noi vive come drammatici, perdono automaticamente significato.

Nel suo intervento, Ambrogio non manca mai di raccontare che, risvegliatosi dopo il corna in ospedale e realizzato che tipo di vita lo aspettasse, il suo chiodo fisso era la voglia di morire. «Che senso ha vivere così? Che razza di vita è mai questa?» continuava incessantemente a chiedersi, implorando l'eutanasia ogni giorno.

Una notte, però, più di un anno e mezzo dopo, si trovò da solo nella sua camera a fissare il soffitto ripensando ad alcuni mo menti belli passati in gioventù con dei cari amici, quando all'improvviso si accorse che stava sorridendo. Solo allora realizzò che, se soltanto l'avesse voluto, avrebbe potuto ricominciare a sorridere e che questa poteva essere l'unica chiave per dare di nuovo un senso profondo alla sua esistenza. Decise quella notte di ri prendere finalmente a vivere, per tornare a ridere ancora. Iniziò a chiedersi come fare per poter riprendere a provare sensazioni positive e dopo poco ebbe un'idea. Avendo rappresentato per

anni un simbolo di libertà, avventura e indipendenza per tante perso ne che lo seguivano nelle sue imprese, intuì che avrebbe potuto

in qualche modo sfruttare la sua situazione. Decise di farsi imbarcare su una barca a vela e di fare il giro d'Italia con quel mezzo da lui tanto amato, sul quale, in passato, aveva circumnavigato, in solitaria, il mondo intero. Salpò da Genova nel maggio del 1997, per terminare il viaggio ventinove giorni dopo, a Trieste. Quando me lo raccontò per la prima volta mi disse: «Stare conca- ti su una barca in navigazione è una stupidaggine per una persona normale, ma nelle mie condizioni è stata un'impresa forse ancora più impegnativa di quelle del passato>'. E ogni volta che la barca attraccava nei porti delle diverse città italiane Ambrogio teneva una conferenza seguita da centinaia di persone, donando messaggi estremamente positivi sul senso della vita, sottolineando quanto valga la pena recuperare il sorriso anche di fronte a simili tragedie e raccogliendo fondi in favore dell'Associazione mielolesi italiana, che si occupa delle persone vittime di paralisi dovute a lesioni midollari.

Ricordiamoci che tutto questo è nato da una sola decisione, quella di cambiare la situazione e tornare a sorridere.

«È nel momento delle decisioni che si crea il tuo destino!»

Anthony Robbins

Niente determina il nostro destino più delle decisioni che noi stessi prendiamo.

Chi siamo oggi non è altro che la somma totale delle decisioni che consciamente o inconsciamente abbiamo preso in passato e, per lo stesso motivo, tra dieci anni saremo lo specchio delle decisioni che avremo preso da adesso in poi.

Il tuo e il mio futuro, come quello di chiunque altro, inizia esattamente in questo istante e, se desideri che sia un futuro dove crescerai e creerai una qualità di vita ancora migliore, ricorda che qualsiasi cammino di crescita inizia con la decisione su chi si vuole essere, su cosa si vuoi fare, su come ci si vuole trasformare nei prossimi dieci anni. Decidere consciamente è il primo passo verso la realizzazione dei propri obiettivi. Nel momento in cui decidiamo veramente di agire scateniamo il nostro potere e la nostra forza per intero, e solo quando mettiamo in atto tutta la determinazione di cui siamo capaci rendiamo la vita coerente con il nostro spirito e le nostre potenzialità. Se non prenderemo questa decisione (decidendo quindi di non decidere!) saremo trascinati dagli eventi, dall'ambiente, da tutto ciò che ci sta attorno e avremo sta bilito automaticamente di non essere gli autori e i protagonisti del nostro destino. Di sicuro tra dieci anni saremo da qualche parte, il problema è «dove?». Se non decidiamo cosa vogliamo per la nostra vita, se non lo pianifichiamo, finiremo nel piano che qualcun altro ha pensato per noi e potrebbe anche non piacerci affatto...

C'è una differenza apparentemente sottile, ma in realtà abissale, tra l'essere interessati e l'essere impegnati. Molte persone usano le espressioni: ((Mi piacerebbe...», «Vorrei...», per indicare il loro interesse verso qualcosa.

L'impegno fa sì che tu dica: «Voglio ottenere il tale obiettivo entro la tale data!». Chi decide veramente qualcosa, decide che sarà così e basta, e sarà talmente impegnato e focalizzato sul risultato da eliminare mentalmente ogni possibilità che le cose vadano diversamente da come le ha programmate. Il verbo decidere, come ci suggerisce l'etimologia, deriva dal latino *de-caedere*, ossia «distaccare», «tagliare via», «recidere». Quindi decidere significa letteralmente «recidere», «eliminare l'alternativa». L'atteggiamento mentale di una vera decisione è che non si torna più indietro, è rimasta solo questa strada, è stata tagliata via la possibilità di per correre altre direzioni.

A questo riguardo c'è una vecchia storia che racconta di un antico condottiero il quale attaccò con la sua flotta un'isola nemica, con l'obiettivo di espugnare una grande fortezza posizionata su una rocca molto minacciosa. Dopo essere scesi a terra, durante i preparativi per l'attacco, egli si accorse che i suoi uomini aveva no posizionato le navi con grande cura, così da poter salpare facilmente in caso di disfatta. Improvvisamente, tra lo stupore generale, diede ordine di dare fuoco alle navi, eliminando così la possibilità di fuggire. O si vinceva o si moriva su quell'isola. La storia racconta che quella battaglia fu vinta...

Così, quando noi bruciamo le nostre navi e decidiamo che non vogliamo più tornare indietro, allora scateniamo il nostro potere personale, che risiede in ognuno di noi e aspetta solo dì essere liberato.

Ogni persona che ha ottenuto grossi risultati, un giorno si è svegliata e ha deciso chi era e cosa voleva dalla vita. Ha capito che le sue potenzialità erano superiori rispetto all'energia che stava utilizzando e ha deciso di dare di più per ottenere di più. Ha alzato i propri standard, ha detto a se stessa: «Questo è ciò che voglio per la mia vita da adesso in poi, questo è ciò che voglio essere». Ha capito che poteva farlo, che lo meritava e ha iniziato a muoversi in quella direzione.

Perché le persone non decidono?

Se le decisioni rivestono un ruolo così importante nella vita di un individuo, perché la maggior parte delle persone incontra così grandi difficoltà a decidere?

Perché spesso si cerca di evitare di farlo, magari rimandando o perché, addirittura, molti tendono a delegare le proprie decisioni a qualcun altro?

Prova a scrivere qualche risposta a queste domande nello spazio sottostante oppure, se non puoi proprio scrivere adesso, rispondi almeno mentalmente prima di proseguire con la lettura.

-

-

Principalmente i motivi che spingono le persone a non decidere sono quattro:

Motivo n. 1: Paura.

Tra le cause che portano l'essere umano a non decidere, la principale è forse la paura. Paura delle conseguenze, paura di fare una scelta sbagliata, paura del fallimento, del giudizio delle altre persone. La paura ci priva del nostro potere personale, paralizzandoci e rendendoci incapaci di muoverci o di reagire.

Pensa a una decisione che dovevi prendere e non hai più preso. Oppure a qualcosa che avevi magari già deciso di fare ma, al l'ultimo momento, non hai fatto perché qualcosa dentro dite ti ha bloccato. Perché è successo? Di cosa hai avuto paura? Di quel lo che sarebbe potuto accadere? Di non essere all'altezza? Di ottenere un risultato che avrebbe comportato responsabilità? Cerca di essere onesto con te stesso e scrivilo nelle seguenti righe:

In realtà non c'è assolutamente niente di male nell'avere paura, anzi, la paura è un meccanismo assolutamente naturale di funzionamento del nostro cervello, un fenomeno biochimico programmato appositamente per inviarci un segnale di allerta, una sensazione di disagio ogni volta che affrontiamo una situazione che non conosciamo e che può quindi rappresentare un potenzia le pericolo.

Il problema non sta tanto nell'avere paura, quanto nel saper controllare la paura stessa, che, se ben gestita, si può trasformare da nostro peggior nemico in un nostro alleato, perché mette in moto una grande energia, adrenalina che può diventare determinazione, grinta, focalizzazione e incisività.

Se non gestita, la paura uccide i nostri sogni, la creatività, la voglia di fare, l'iniziativa, l'azione, la determinazione, la fiducia, l'amore e la passione, incoraggiando allo stesso tempo l'insicurezza, la titubanza, il dubbio, la chiusura mentale, la rabbia e la frustrazione.

La paura è soltanto uno stato mentale, è solo una creazione della nostra mente.

La nostra immaginazione è così potente che a volte dipinge ostacoli così sproporzionatamente grandi da rendere davvero difficile la possibilità di superarli.

Se dovessi combattere con un mostro gigantesco un bestione delle dimensioni di King Kong o Godzilla, non avresti paura? Certo che sì, ci mancherebbe altro. Ma sarebbe stato molto facile uccidere quel mostro, se non avessi aspettato che crescesse: appena nato, una bella botta in testa e via!

La morale qual è?

Se devi uccidere un mostro,fallo finché è piccolo!

Non procrastinare! Più rimandiamo e aspettiamo ad affrontare le situazioni che ci spaventano, più permettiamo alla paura di crescere nella nostra mente, fino a diventare un mostro gigantesco. Non ti mai capitato di rimandare a lungo qualcosa e poi, quando obbligato dalle circostanze, lo hai fatto, e ti sei accorto che era molto più semplice di quanto immaginassi, e magari ti sei sentito un po' sciocco per tutto il tempo e le energie che avevi perduto?

Il modo più semplice per superare la paura è affrontarla. Nel mo mento in cui lo facciamo, la priviamo del potere che noi stessi le abbiamo conferito.

Il coraggio non è l'assenza di paura, ma la capacità di non farsi fermare da essa e affrontarla.

«Un giorno la paura bussò alla porta, il coraggio andò ad aprire e non c'era più nessuno.»

Johann Wolfgang Goethe

Per affrontare la paura spesso una buona strategia è semplice mente ragionarci su usando Ufl po' di buon senso. Cerca di capire se la situazione è veramente così drammatica e spaventosa come ti sembra o se sei tu che la stai ingigantendo, continuando a foca lizzarti su quello che forse potrebbe succedere. La paura annebbia la nostra razionalità e cercare quindi di riflettere con un po' di saggezza aiuta a riprendere il controllo e a spingerci ulteriormen te ad agire.

Motivo n. 2: Incertezza.

Molte persone non si azzardano a prendere una decisione se non hanno la certezza matematica e assoluta che andrà a buon fine. Ma quante possibilità abbiamo di sapere in anticipo che la nostra decisione sarà quella giusta? Nessuna!

Le persone che aspettano che tutto sia sicuro per poter progredire passano la vita ferme o muovendosi molto più lentamente di coloro che le circondano.

«Chi pondera a lungo prima di fare un passo passerà la sua vita su una gamba sola. »

Anthony De Mello

Se cerchiamo sicurezza nelle conferme che ci arrivano dall'esterno, spesso non l'avremo mai, soprattutto quando la nostra scelta rappresenta un passo importante che molti al nostro posto non avrebbero avuto il coraggio di fare. Ti è mai capitato di prendere una decisione difficile che si è rivelata poi azzeccata, nono stante tutti fossero contro dite e ti consigliassero di non farlo? Magari si trattava di cambiare lavoro o città odi chiudere un rapporto. Lo hai fatto comunque, nonostante non avessi certezze al riguardo se non una: la sicurezza in te stesso e nelle tue possibilità, la sensazione che, in un modo o nell'altro, ce l'avresti fatta.

Raccogli saggiamente opinioni dall'ambiente che ti circonda, ma non cercare sicurezze all'esterno dite. L'unica vera certezza sei tu stesso ed è l'unico tipo di sicurezza da cercare e coltivare e sulla quale potrai sempre fare affidamento.

«Io prendo delle decisioni. Forse non sono perfette, ma è meglio prendere delle decisioni imperfette che essere alla continua ricerca di decisioni perfette che non si troveranno mai. »

Charles De Gaulle

Motivo n. 3: Mancanza di abitudine a decidere.

Un altro motivo per il quale le persone hanno difficoltà a decidere è la mancanza di abitudine, sono cioè così poco solite a prendere delle decisioni che hanno persino difficoltà a scegliere che cosa ordinare al ristorante.

Eppure ognuno di noi prende comunque decisioni migliaia di volte al giorno. Decisioni magari piccole, come scegliere gli abiti al mattino, se muoversi in auto o con l'autobus o che cosa mangiare a pranzo ma comunque scelte che utilizzano costantemente il nostro potere decisionale. «Ma quelle non sono vere decisioni!» potrà obiettare qualcuno e questo perché continuiamo a pensare che ci siano grandi o piccole decisioni, scelte più o meno importanti

quando in realtà, anche quelle all'apparenza insignificanti potrebbero far scaturire delle conseguenze determinanti per il nostro destino.

Magari la sera in cui hai conosciuto la donna o l'uomo della tua vita eri indeciso se uscire o rimanere a casa; apparentemente si trattava di una decisione ben poco importante che poi, però ha determinato il tuo destino. Oppure pensa a quella volta che, decidendo di uscire di casa cinque minuti dopo, hai evitato di essere investito da un'auto che sbandava mentre attraversavi la strada.

In realtà prendiamo decisioni sempre e continuamente, solo che non ce ne rendiamo conto e non diamo peso alla cosa; così, quando ce ne troviamo di fronte una che consideriamo importante, ci sentiamo spesso inadeguati, come davanti a qualcosa che non abbiamo fatto mai o solo molto raramente.

Un pugile combatte una o due volte all'anno per difendere il titolo, ma si allena ogni giorno costantemente. Sarebbe ridicolo se salisse sul ring il giorno dell'incontro ufficiale e si ritirasse per ché non è abituato a combattere!

Allo stesso modo, se vogliamo sentirci sicuri di fronte alle decisioni difficili, dobbiamo allenare i nostri «muscoli decisionali» ogni giorno e notare quanto decidere sia in realtà facile e sia un processo che svolgiamo naturalmente, senza sforzo. È importante comprendere che il «muscolo delle decisioni», come qualsiasi altro muscolo, più viene esercitato più è in grado di essere utilizzato ogni giorno e di garantire prestazioni importanti.

Nel caso tu sia una persona che non si ritiene in grado di decidere, comincia a notare quante volte prendi piccole decisioni in un giorno riconoscendo il più possibile ogni volta che lo fai e usando il verbo decidere o scegliere il più spesso possibile: «Decido di vestirmi così oggi!», «Scelgo di fare questa strada invece che quest'altra!». Divenire consapevole delle tue decisioni comincerà a cambiare il tuo atteggiamento e, focalizzandoti maggiormente su questo la tua immagine inizierà a non essere più quella di una persona che non decide mai, ma quella di chi prende decine di decisioni al giorno. Sembra banale, ma non lo è affatto e potrai notare che, modificando la tua autoimmagine, quando ti troverai di fronte a una decisione veramente importante avrai molta me no ansia nel prenderla, perché sarai diventata una persona «abituata» a decidere.

E allenati a decidere il più velocemente possibile. Questo non significa che devi farlo affrettatamente, senza avere tutti gli elementi di valutazione. Ma quando hai considerato ogni aspetto, decidi senza rimuginarci troppo sopra. E un dato di fatto che le persone di successo decidono molto velocemente e poi di rado tornano sui loro passi; al contrario di chi fallisce abitualmente, che in genere decide con grande lentezza e, alle prime difficoltà, fa rapidamente marcia indietro, cambiando idea.

Motivo n. 4: Mancanza di utilizzo delle proprie risorse positive.

Al momento di prendere una decisione, la maggior parte della gente comincia a concentrarsi su ciò che di spiacevole potrebbe accadere, stimolando automaticamente sensazioni negative e paralizzanti. Quando ci troviamo di fronte a una decisione difficile e impegnativa, infatti, spesso diamo spazio a stati d'animo di struttivi, come la preoccupazione, la paura, la confusione, la frustrazione, l'ansia, il timore di fare la scelta sbagliata, e anziché utilizzare le nostre risorse positive, come certezza, sicurezza, de terminazione e lucidità mentale, ci lasciamo andare a pensieri disfattisti o pessimisti circa ciò che ci succederà.

Passiamo all'azione!

Prendi adesso una penna e scrivi nello spazio sottostante una de cisione che dovresti prendere o un qualcosa che hai già deciso di fare, relativo al tuo lavoro, alla tua vita personale, ai sentimenti, ma non hai ancora trasformato in azione. Scegli qualcosa che potrebbe aumentare la qualità della tua vita, come metterti a dieta, smettere di fumare, fare qualcosa che migliori il tuo lavoro, par lare con un amico, iscriverti a un corso di inglese, imparare a usa re il computer o altro.

-

-

Se portassi a termine questa azione e non rimandassi oltre, se arrivassi al più presto al raggiungimento di un risultato concreto, credi che la qualità della tua vita migliorerebbe? Se sai che è così, per quale motivo non l'hai fatto?

Scrivi quali sono le paure e le incertezze che ti hanno impedito finora di mettere in pratica la tua decisione. Sii onesto con te stesso, valuta oggettivamente e scrivi tutto ciò che ti passa per la testa.

-

-

Adesso dai un'occhiata alle paure che ti stanno trattenendo dall'avere una vita migliore e scrivi qui di seguito per quale motivo queste paure sono una grossissima stupidaggine e non hanno senso di esistere!

Ricordati che la paura è solo uno stato mentale e che siamo noi a crearla e ad attribuirle potere.

Scrivi almeno una decina di motivi per cui queste paure sono false.

Per esempio, ipotizziamo che tu non abbia agito per paura di non essere all'altezza. Ma questa è una scemata! Hai tutte le capacità e le caratteristiche per farlo! In passato hai già dimostrato molteplici volte di esserne in grado: quando hai affrontato..., quando hai deciso di..., quando hai portato a termine.., e così via. Un altro motivo per il quale sei assolutamente all'altezza è che altri lo hanno già fatto e non hanno niente che tu non possieda oppure perché quando ti metti in testa di fare una cosa riesci sempre a trovare il modo.

Può non essere facile individuare motivazioni logiche per le quali è stupido qualcosa che hai creduto vero finora, ma proprio per questo è importante che tu lo faccia, per renderti conto che le tue paure sono comprensibili, ma assolutamente immotivate.

Scrivendo le paure che ti bloccavano e tutte le motivazioni per le quali queste paure erano infondate, ti sei accorto di come avevi creato dentro dite un mostro troppo grande rispetto a quello che realmente era?

Ricordati che più ti focalizzi sulla paura, più le dai potere!

Piacere e dolore.

L'essenza della motivazione è data da due sole parole: piacere e dolore. Tutti gli esseri umani sono spinti da queste due grandi forze e tutto ciò che fanno è per fuggire dal dolore o per raggiunge re il piacere o ciò che per loro li rappresenta.

Pensa a una situazione in cui eri fortemente motivato: sono certo che l'idea di raggiungere quel risultato era per te straordinaria mente piacevole, tanto quanto ti faceva star male l'idea di non riuscirci.

Il nostro cervello è un meccanismo che svolge costantemente e in maniera perfetta questo processo di valutazione di piacere e dolore. Pensa a cosa accade quando procrastiniamo qualcosa: rimandiamo l'azione, perché l'idea di compierla ci provoca dolore, magari per paura di quello che potrebbe succedere (vogliamo in tal caso evitare un potenziale dolore) oppure semplicemente perché ci annoia. Quando le conseguenze del non farlo diventeranno più dolorose dell'idea di farlo, allora ci metteremo in azione!

E un po' come se nella no testa ci fosse una bilancia che soppesa con precisione piacere e dolore. Un fumatore, per esempio, deciderà di smettere di fumare quando il dolore associato al farlo (la paura per le possibili conseguenze negative sulla salute, le spese per il fumo troppo elevate, l'innamorarsi di una persona che non sopporta il fumo, la paura di intossicare un bimbo in arrivo ecc.) diventerà maggiore delle sensazioni piacevoli che il fumo gli dà.

A breve termine il dolore è un fattore di motivazione ben più potente del piacere: siamo infatti disposti a fare molto di più quando dobbiamo tirarci fuori da un guaio piuttosto che per migliorare una condizione già ottimale. A lungo termine, però, i veri cambiamenti avvengono

solo quando il nuovo comporta mento o la nuova situazione diventano piacevoli ossia quando non dobbiamo sforzarci per mantenerli. Un esempio classico è dato dalle diete. Per la maggior parte della gente mettersi a dieta è un dolore psicologico enorme, rappresenta una costrizione, un sacrificio. La persona che si mette a dieta, quindi, si sforzerà, se dotata di una buona forza di volontà, di seguire una corretta alimentazione, evitando di mangiare come in realtà desidererebbe. Se con grande disciplina continuerà a farlo, arriverà, a un certo punto, all'obiettivo di peso prefissato all'inizio della dieta. Ecco che finalmente, felice per il risultato raggiunto potrà porre fine ai suoi sforzi, tornando a mangiare senza più privarsi di tutte quelle leccornie adorate! Ovviamente, riprendendo lo stesso regime alimentare, riacquisterà in breve tempo anche lo stesso peso e sarà così pronta a rimettersi nuovamente a dieta! D'altra parte le statistiche sulle diete parlano chiaro: questo schema di comportamento è così diffuso che oltre il novantasette per cento delle persone che si sottopongono a una dieta entro tre anni dal risultato raggiunto arrivano addirittura a superare il peso che avevano prima dì sottoporsi al trattamento. Le poche persone che dopo essersi messe a dieta mantengono per sempre e senza alcuno sforzo il peso raggiunto sono quelle che hanno pian pia no associato piacere al nuovo stile di vita: alimentarsi corretta mente e fare esercizio fisico con regolarità le fa stare bene, è estremamente piacevole e non rappresenta in nessun modo qualcosa che richieda un intervento eccezionale di volontà.

Ora, proprio perché piacere e dolore hanno una così grande influenza nello spingerci all'azione, possiamo utilizzarli per trova re la motivazione che ci è magari mancata finora per prendere quella decisione.

La maggior parte delle persone è così bloccata nella sua zona di comfort che, prima di decidere di cambiare una situazione, aspetta fino a quando non può più farne a meno, quando il dolore è diventato così grande da obbligarla ad agire! Aspetta di ave re il mal di denti prima di andare dal dentista oppure che il dottore le dia cattive notizie per smettere di fumare o, ancora, che un rapporto sia allo sbando per cercare di migliorarlo. Una vecchia pubblicità diceva saggiamente che «prevenire è meglio che cura re»: possiamo comportarci in maniera più intelligente, senza aspettare che le situazioni arrivino al limite dell'irreparabile; possiamo consapevolmente associare dolore a ciò che vogliamo cambiare e piacere alla situazione desiderata, in modo che possa diventare più facile agire di conseguenza.

È evidente, per esempio, che la decisione che vuoi prendere porta con sé delle conseguenze di sicuro positive, perché altri menti non la riterresti in grado di migliorare la qualità della tua vita. Probabilmente fino a oggi ti sei concentrato molto più sulle difficoltà che potresti incontrare nell'attuarla (dolore), rispetto ai vantaggi che potrebbe portarli in futuro (piacere), facendo sì che sui piatti della tua bilancia interna il primo aspetto fosse più «pesante» del secondo. Se vogliamo invece rendere più facile prende re la decisione e passare immediatamente all'azione è necessario invertire queste due forze, focalizzandoci molto di più su quanto ci costerà continuare a rimandare quella decisione e, al contrario, su tutto ciò che di buono ci darà l'agire in quella direzione.

Trova quindi quante più risposte possibili alle seguenti domande:

• Cosa ti potrebbe costare il non prendere questa decisione o continuare a rimandarla?

  Quali opportunità potresti perdere? A cosa dovresti rinunciare? Cosa vorrebbe dire perla tua autostima? Quale messaggio daresti alla tua mente? Chi altri pagherebbe questa situazione e perché? Quali sono le peggiori conseguenze alle quali potrebbe portare il non decidere? Come ti farebbe stare?

-

-

• Cosa ti darà il prendere questa decisione e agire di conseguenza?

  Quali sono tutti i benefici positivi dei quali godrai? Come ti farà stare? Come migliorerà la tua vita? Quali saranno gli effetti positivi per le persone che ami? Cosa avrai in più che adesso non hai? Cosa potrai fare che adesso non puoi fare?

-

-

Anche una maratona inizia con il «primo passo».

Ogni cammino che decidiamo di intraprendere, ogni maratona, ogni marcia, ogni corsa, ogni passeggiata, indipendentemente dalla lunghezza o dalla difficoltà del percorso, inizia con un primo passo.

Quando si decide di fare qualcosa, il primo passo è il più importante di tutti e quello che va fatto il prima possibile, perché, appena lo avremo compiuto, avremo concretamente iniziato a muoverci nella direzione dei nostri obiettivi e staremo già viaggiando sulla strada. Non voglio dire che il resto del percorso non richieda impegno, ma è molto più facile mettere un piede dietro l'altro, dopo che hai mosso il primo passo; in un certo senso ti sei già immesso sulla strada giusta, la parte più difficile è stata scegliere di farlo, individuare la direzione.

Molti giornalisti e scrittori sostengono che nel loro mestiere la cosa più difficile è scrivere la prima frase. Dunque il primo passo è importantissimo, perché senza quello non sì comincia mai e si potrebbe rimandare all'infinito. Fai qualcosa, anche di minimo, ma che ti dia l'impressione di aver cominciato.

Per esempio, hai deciso che vuoi dimagrire? Il primo passo potrebbe essere cercare il numero di telefono delle palestre vicino a casa, fissare un appuntamento dal dietologo, gettare nella spazzatura tutti i dolci che hai in casa o uscire e fare di corsa tre volte il giro dell'isolato. Hai deciso di riprendere a studiare? Telefona per chiedere informazioni all'istituto al quale hai intenzione di iscriverti, esci per comprare i libri oppure prendi la tua agenda e pianifica le ore che dedicherai settimanalmente allo studio.

Ora scrivi, qui di seguito, qual è il primo passo che puoi fare adesso per andare nella direzione della tua decisione. Scegli qual cosa di semplice e assicurati che sia qualcosa che puoi fare subito, domani al più tardi. Puoi scrivere poi quale sarà il secondo passo e il terzo e così via. Ricordati sempre che, un passo per volta, si macinano i chilometri e si arriva dappertutto.

Non avere fretta di vedere subito il risultato finale. Gustati i piccoli successi quotidiani che, messi insieme, ti porteranno al tuo obiettivo. Raramente è possibile bruciare le tappe e arrivare in fondo velocemente. I risultati così ottenuti sono spesso fittizi e destinati a crollare miseramente in poco tempo.

L'importante è mettersi in movimento verso il proprio futuro e agire ora! Abituati a non rimandare, fai le cose subito e uccidi il mostro finché è piccolo!

• I miei «primi passi»: cosa farò e quando per muovermi velocemente nella direzione dei miei obiettivi?

-

-

Ok! Che sensazioni provi? Se adesso senti la voglia di passare all'azione, avendo ben chiaro perché potrebbe essere importante per te, allora hai fatto un ottimo lavoro!

Non trovi che sia bello sapere di aver intrapreso qualcosa che potrà aiutarti a migliorare la tua esistenza? In realtà hai già fatto un passo fondamentale nella direzione del tuo obiettivo. Sono in fatti fermamente convinto che, nel momento stesso in cui una persona decide di cambiare, ma lo decide veramente, è già cambiata! È cambiata l'immagine di se stessa nei confronti dei suoi obiettivi, è cambiata la parte di sé che non credeva di poterlo fare o che non aveva neanche mai preso in considerazione l'idea.

Ti ho volutamente stimolato a prendere una decisione importante nelle prime pagine di questo libro: in primo luogo perché avrai subito la possibilità di portare a casa un risultato, e i risultati ci danno entusiasmo e voglia di fare.

Inoltre, prima ancora di fornirti .pagine e pagine di informazioni, riflessioni, ispirazioni, metodologie e strumenti che potranno aiutarti a fare tutto questo con molta più facilità, voglio renderti consapevole del fatto che, al di là di tutte le sofisticate tecniche e conoscenze di cui potrai disporre, la sola capacità di usare un po' di coraggio, affrontare la paura, focalizzarti su

ciò che desideri e agire di conseguenza, trasformando la paura stessa in potere per sonale, può essere sufficiente a cambiare la tua vita per sempre, aiutandoti a farne il capolavoro che merita di essere!

Agli inizi della mia attività, Johnny non mi insegnò tutte le elaborate distinzioni che ho avuto modo di imparare negli anni successivi e che ti trasferirò nelle prossime pagine, ma mi disse semplicemente che il mio atteggiamento mentale determinava la qualità della mia vita e che qualsiasi risultato volessi ottenere potevo aver lo se decidevo veramente e se ero disposto a pagarne il prezzo.

Ecco, in queste poche righe c'è già tutto ciò che è sufficiente fa re per essere davvero leader di se stessi.

«La più grande scoperta della mia generazione è che un essere umano può cambiare la propria vita cambiando atteggiamento »

William James

Punti chiave.

Il cambiamento è parte detta vita. Fai in modo che sia miglioramento, progresso, evoluzione.

Le abitudini sono uno dei principati nemici per la crescita personale.

Non si può crescere senza uscire dalla propria zona di comfort.

«Se non puoi, allora devi!»: non diventare il limite di te stesso.

Chi noi siamo oggi non è altro che la somma totale delle decisioni che consciamente o inconsciamente abbiamo preso in passato.

La paura è soltanto uno stato mentale, è solo una creazione delta nostra mente.

Più ti focalizzi sulla paura, più le dai potere.

Tutti gli esseri umani sono spinti da dolore e piacere.

Appena hai preso una decisione, fai subito il primo passo.

Le tue riflessioni.

La magia delle parole.

Abdallah viveva in Italia da poche settimane. Dall'Egitto, dove era nato, era andato a studiare a Parigi dove aveva conosciuto la ragazza italiana della quale si era innamorato, motivo che lo ave va spinto all'ennesimo trasferimento. Per mantenersi agli studi, trovò un lavoretto come sguattero in un ristorante: la paga era misera, ma il titolare gli aveva offerto, oltre a quei pochi soldi, anche una piccola stanza dove poter abitare, posta proprio sopra il locale.

Desideroso di fermarsi in quella città e con scarsissima conoscenza della lingua italiana, Abdallah non poteva ambire certo a qualcosa di meglio.

Tutti i martedì al ristorante si presentava un signore con l'a spetto dell'uomo d'affari, puntualmente alle dodici e mezzo. Ordinava un risotto, una bistecca e un'insalata, e pagava in anticipo al cameriere diecimila lire, cosa alquanto inusuale e che lo rende va un cliente singolare.

Dopo alcuni giorni Abdallah, che lo aveva notato, incuriosito si avvicinò al signore e chiese il perché di quel pagamento anticipato; l'uomo rispose: Tutti pagano a fine pranzo ed è il comportamento che ogni ristoratore si aspetta dai suoi clienti. Io pago in anticipo e questo fa sì che in genere riceva in cambio una maggiore attenzione da parte dei camerieri e un miglior servizio!».

Abdallah rimase stupito della risposta. In effetti con quel semplice accorgimento, l'uomo si garantiva, in quel ristorante, un trattamento certamente privilegiato. E mentre osservava con ammirazione quel cliente, che sembrava saperla lunga su come relazionarsi con i propri simili, l'uomo gli pose una domanda a bruciapelo: «Perché uno come te lavora in un posto come questo? Tu qui sei sprecato!».

Abdallah abbozzò un sorriso, ringraziò e si allontanò riportando i piatti in cucina. La sua scarsa conoscenza della lingua non gli aveva permesso di capire che cosa avesse voluto dirgli.

«Sprecato?» Che cosa significava quella parola? Era un giudizio positivo o negativo? Quell'uomo sembrava dispensatore di buoni consigli, ma come accoglierli se non era in grado di capire la lingua che utilizzava? «Sprecato.» Quella parola continuava a risuonargli in testa e passati pochi minuti, appena ebbe un mo mento di tempo, corse nella sua stanza per cercare sul dizionario arabo-italiano il significato di quel benedetto termine. Sfogliò le pagine velocemente e infine trovò il vocabolo «sprecato».

Leggendone il significato fu colto da un brivido e corse immediatamente dall'uomo seduto al tavolo del ristorante: «Mi scusi, signore, perché pensa che io sia sprecato per questo lavoro?».

«Be', conosci l'arabo, l'inglese, il francese e un po' di italiano, hai una buona cultura, un aspetto piacevole e tanta voglia di fare. Con queste qualità potresti trovare di certo un lavoro più gratificante e che ti dia maggiori possibilità per il tuo futuro!».

Non aveva mai pensato, prima di allora, di possedere delle qualità speciali che avrebbe potuto sfruttare. Non aveva mai riflettuto sul fatto che il suo talento fosse in quel momento «sprecato» e per responsabilità sua!

Due settimane dopo Abdallah venne assunto in una ditta di import-export con i paesi arabi, qualche anno dopo aprì una sua attività e oggi è un imprenditore di successo alla guida di un'azienda che fattura alcuni milioni di euro.

A quasi trent'anni di distanza da quel giorno, su una parete del suo ufficio c'è un quadretto che incornicia una parola scritta a caratteri cubitali: SPRECATO.

Da una chiacchierata con quel cliente al ristorante, quella paro la è diventata un chiodo fisso nella mente di Abdallah, il messaggio costante al suo inconscio di non permettere mai più a se stesso di buttare via le doti, le capacità e le opportunità che ha a disposizione.

Le parole lasciano il segno...

Come Abdallah, ognuno di noi ha sperimentato nella sua vita il potere delle parole e di come a volte alcune possano entrare così in profondità nella nostra mente da cambiare completamente il modo in cui vediamo le cose, i nostri comportamenti e le nostre convinzioni.

A distanza di anni, le parole di un genitore, di un amico, di un insegnante, di un allenatore o di uno sconosciuto che ci sono state dette in un certo modo e in un preciso momento possono ancora condizionare chi noi siamo e l'immagine che abbiamo di noi stessi.

Le parole hanno un potere immenso del quale spesso non ci rendiamo conto.

Martin Luther King raccontò il suo sogno con parole talmente cariche di passione da contagiare con il suo «I have a dream» milioni di altre persone che iniziarono a sognare con lui un mondo migliore.

Sir Winston Churchill promise agli inglesi «sangue, sudore e lacrime» e con le sue parole riuscì a risvegliare nei sudditi britannici un coraggio tale da respingere il tremendo attacco nazista durante la Seconda guerra mondiale, chiedendo loro di «non mollare mai e poi mai».

Molti sono consapevoli di come i discorsi di grandi personaggi come questi abbiano cambiato la storia, ma pochissimi si rendo no conto delle capacità che quelle stesse parole hanno di suscita re emozioni in loro stessi da spingerli ad agire, ad affrontare sfide o a vivere più o meno positivamente i momenti di difficoltà.

L'uso sbagliato delle parole nel descrivere le esperienze della nostra vita può distruggerci emotivamente tanto quanto la scelta di parole più produttive può far scaturire in noi emozioni assolutamente positive.

Le parole veicolano le emozioni.

Se qualcuno ti descrive un film che ha appena visto, dicendoti che è stato «meraviglioso» oppure che è stato «carino» avrà comunque espresso un giudizio positivo sullo stesso spettacolo, ma la diversa intensità emozionale di queste due parole si tradurrà in una percezione differente e, automaticamente, in un tuo desiderio più o meno forte di andare al cinema a vederlo.

Se qualcuno ti dice che «non crede molto a quello che racconti» oppure che «sei un bugiardo», non scatena in te sensazioni completamente diverse?

E definirti «distrutto» invece che «affaticato» non ti fa sentire automaticamente ancora più stanco?

Con le parole comunichiamo i nostri stati d'animo, le nostre idee, le nostre convinzioni agli altri, ma anche e soprattutto a noi stessi. Le cose che ci diciamo costantemente e intensamente poco per volta diventano la nostra realtà.

Cerchiamo di capire come funziona questo processo: il cervello umano riceve dai cinque sensi stimoli e sensazioni. Uno dei modi più efficaci, con i quali l'uomo dà significato a queste immagini, suoni, stimoli e sensazioni, è apporvi delle etichette chiamate parole.

Quindi poco per volta una determinata sensazione viene etichettata come «gioia» oppure «paura» oppure «umiliazione» ecc.

Nella pratica usiamo le parole per rappresentarci le nostre esperienze di vita.

Tre persone possono vivere la stessa identica esperienza negativa e una essere «furiosa», un'altra «in collera» e la terza «stizzita». Ed è evidente che se l'esperienza è la stessa e le sensazioni sono diverse, queste vengono modificate dalla percezione che ognuna di quelle persone ha avuto dell'evento, da come ne ha «tradotto» il significato.

E poiché le parole sono il mezzo principale di interpretazione e traduzione che abbiamo, etichettare in un certo modo la nostra esperienza cambia automaticamente le sensazioni prodotte nel nostro sistema nervoso, modificando di conseguenza altrettanto automaticamente la biochimica del nostro corpo.

Se non ti è chiaro tutto questo, basta che consideri il fatto che ci sono parole in grado di provocare in te, solo ascoltandole, un'immediata reazione emotiva: una persona che ti insulta, per esempio, suscita in te sensazioni del tutto diverse rispetto a qualcuno che si rivolge a te dicendoti: «Amore mio» oppure:

«Sei un grande!».

«È una catastrofe!»

Fino al termine del 1999, erano con me alla guida di HRD Training Group, i miei due ex soci, Livio Sgarbi (autore del libro Istruzioni per vincere, Sperling & Kupfer) e Roberto Pesce, con i quali ho fon dato il mio gruppo di lavoro attuale e al fianco dei quali ho vissuto anni meravigliosi di crescita e impegno comune. Le persone che ci accompagnano nella vita sono una componente fondamentale di ciò che diventiamo e sicuramente, senza la fortuna di avere avuto a lungo con me due persone così straordinarie, non sarei mai diventato ciò che sono adesso. E normale, però, che col passa re degli anni possano cambiare punti di vista e obiettivi e così, dopo otto anni di proficua collaborazione, decidemmo di prendere strade diverse. Sebbene consapevoli che fosse a quel punto la scelta migliore per tutti, a livello inconscio la paura del cambia mento e l'attaccamento a persone con le quali si era creato un rapporto a dir poco fraterno, resero il distacco davvero difficile sul piano emotivo. Il conflitto tra le ragioni professionali e quelle per sonali ci portò a cercare di opporci a lungo a qualcosa che era già scritto, visto che ormai avevamo sviluppato visioni molto diverse su svariate questioni. In particolare il mio modo di vedere le cose e quello di Roberto erano diventati, su alcuni aspetti, diametralmente opposti e il buon Livio si trovava sempre più spesso a fare da mediatore e da ago della bilancia nelle nostre discussioni.

Un periodo davvero teso, in cui vennero a galla nitidamente i diversi atteggiamenti imprenditoriali, fu quando decidemmo di fare alcuni importanti investimenti per far fare un salto di qualità all'azienda. Ci ritrovammo per la prima volta ad affrontare una quantità di spese mensili molto più alta rispetto a quel che fossimo abituati e gli utili si ridussero quindi notevolmente, rasentando 1 zero. Personalmente non sentivo alcuna forma di pressione: ero consapevole che dovevamo ammortizzare l'investimento che avevamo fatto per creare una situazione nuova e che il rischio imprenditoriale era parte del gioco. Ero insomma certo che il futuro ci avrebbe ripagato dello sforzo. Roberto invece si era andato via via convincendo che avessimo sbagliato i nostri calcoli e che avremmo dovuto fare qualche passo indietro prima che fosse troppo tardi. Sicuro di ciò, viveva con grande stress questa circostanza e ricordo che, nelle nostre discussioni, per descrivere la situazione usava di continuo le parole «catastrofe» e «disastro», termini che amplifica vano ulteriormente la sua percezione emozionale, anche perché pronunciati con un tono di voce a dir poco drammatico. Quindi mentre per lui il momento era davvero catastrofico e disastroso, per me era normale, anzi per certi versi molto positivo, poiché non era nient'altro che un passaggio obbligato che avrebbe portato ai risultati che volevamo e che, in effetti, in futuro si sono poi verificati.

Una sera mi trovavo a casa con mia moglie Roberta (che da anni lavorava al mio fianco e aveva quindi assistito a tutte queste riunioni), e stavamo discutendo di un argomento che la preoccupava. Mi accorsi che nel comunicare con me cominciò a usare quelle stesse parole, «catastrofe» e «disastro», che non erano per niente abituali per lei, ma, soprattutto le pronunciava nella stessa maniera di Roberto. La bloccai immediatamente, facendole nota re la cosa: osservammo che, dopo averle ascoltati più volte, era stato quasi automatico usare gli stessi termini di Roberto e riviverne le emozioni. È interessante osservare e quindi capire che quando noi iniziamo a usare lo stesso vocabolario di altre perso ne che sono intorno a noi, assumendo magari lo stesso modo di esprimerle, lo stesso tono, lo stesso volume, la stessa intensità emozionale, facciamo automaticamente nostre le loro emozioni. Questo è un fenomeno che accade normalmente nei gruppi o in famiglia: sono certo che molte volte ti sarà capitato di scoprirti a utilizzare le stesse espressioni o gli stessi modi di dire di tuo padre o di tua madre o della tua compagna o del tuo migliore amico e di ritrovarti a essere in quel momento nello stesso stato emozionale che li caratterizza quando si esprimono in quel modo.

Nei prossimi capitoli parleremo meglio di come l'ambiente in cui viviamo ci condizioni e di come determini il nostro modo di pensare e i nostri comportamenti. Uno dei motivi per cui spesso finiamo per assomigliare alle persone che frequentiamo e con cui passiamo buona parte del

nostro tempo è proprio che, stando insieme, siamo poco per volta portati a adottare i loro modi di dire e quindi anche gli stati d'animo che li accompagnano. Ovvia mente questo accade anche in positivo: se ci circondiamo di persone che tendono a utilizzare un linguaggio positivo e costrutti vo e a vivere stati d'animo piacevoli e potenzianti, verremo inevitabilmente contagiati dal loro atteggiamento.

Una tavolozza piena di colori.

La Programmazione Neuro-Linguistica o PNL è una moderna neuroscienza delle cui tecniche e strategie avremo modo di par lare più approfonditamente nel capitolo VII.

Il nome di questa disciplina deriva naturalmente dallo studio dell'influenza del linguaggio sul nostro sistema neurologico e quindi sugli stati d'animo e sui comportamenti in genere.

Se il nostro linguaggio fosse una tavolozza da pittore da utilizzare per esprimere i nostri pensieri, le nostre emozioni e i nostri stati d'animo, un vocabolario molto ricco ci permetterebbe di avere un numero enorme di colori ed eventualmente anche la possibilità di inventarne di nuovi, mischiando tra loro quelli già presenti, creando sfumature e forme artistiche assolutamente innovative.

Gli studi sul linguaggio ci forniscono dati abbastanza sorprendenti: in tutte le principali lingue occidentali, il numero di parole che vengono mediamente utilizzate dalla popolazione rispetto alla quantità disponibile è estremamente limitato. Per esempio, il vocabolario di cui si serve correntemente un italiano medio non arriva a mille parole, su oltre duecentomila a disposizione. Inoltre è curioso notare che su centinaia di vocaboli che esprimono emozioni di ogni genere, il numero delle parole che descrivono sensazioni negative è circa il doppio di quelle che connotano sensazioni positive.

Quindi questi dati ci dicono inequivocabilmente che abbiamo a disposizione una tavolozza con miriadi di colori in ogni loro sfumatura, ma noi tendiamo a utilizzarne pochissimi, dipingendo quindi quadri poveri. E ancor più tendiamo a usare molti più colori cupi rispetto a quelli brillanti e luminosi.

E provato che quanto più conosciamo un argomento o una materia, tanto più abbiamo a disposizione un vocabolario preci so e specifico. Un esperto di computer userà una terminologia ad hoc e quindi un lessico molto più ricco di termini informatici ri spetto a chi dello stesso argomento ne capisce poco o nulla.

Il fatto che abbiamo un vocabolario più ricco per definire emozioni negative, ci dice che culturalmente siamo più esperti in malessere che in benessere, in emozioni depotenzianti che in emozioni potenzianti.

Vuoi un esempio?

Ti sfido a scrivere nello spazio sottostante tutte le parole che ti vengono in mente che esprimano il termine «paura» o tutti imo di di dire che connotino «aver paura» e a fare poi lo stesso con «coraggio» e «aver coraggio».

-

-

Bene. Se hai provato a farlo sono abbastanza certo del tuo risultato. Infatti, finora, il cento per cento delle persone che ho sottoposto a questo test ha saputo trovare molti più sinonimi di «paura» e «aver paura» piuttosto che di «coraggio» e «aver coraggio»!

Terrore, panico, spavento, fifa, strizza, timore, aver la tremarella, farsela sotto, scappare a gambe levate sono espressioni di uso comune che facilmente le persone utilizzano nel loro lessico abituale.

Quali sono i sinonimi di coraggio?

La maggior parte delle persone riesce a stento a trovarne uno e questo è comprensibile, poiché sul dizionario dei sinonimi e dei contrari troverete dei termini quali «ardimento», «temerarietà» che non sono sicuramente parole di uso corrente.

Se mai ce ne fosse bisogno, abbiamo un'immediata dimostrazione di come mediamente conosciamo più un'emozione depotenziante come la paura, che non l'emozione potenziante come il coraggio.

Tutto questo viene inequivocabilmente rappresentato dal nostro linguaggio.

Non è certo casuale nemmeno il fatto che i sinonimi della parola coraggio siano tutti termini particolarmente arcaici, che abbineremmo più alla comunicazione di un cavaliere in armatura piuttosto che a quella di un uomo del nostro tempo. Non c'è dubbio, infatti, che il coraggio fosse una virtù molto più considerata e presente nell'animo, negli insegnamenti e nei racconti dell'uomo del passato che non dei giorni nostri.

Ampliare il proprio vocabolario.

Molte persone ti lasciano a bocca aperta per la loro stupefacente capacità creativa di raccontare, con mille sfumature, dettagli e un eloquio ricco di metafore drammaticamente efficaci, le loro esperienze negative, trasformandole in vere e proprie sciagure.

Nel fare questo arricchiscono la loro tavolozza di nuove sfumature cupe e grigie, aumentando al tempo stesso gli stati d'ani mo negativi legati a doppio filo alle parole utilizzate. Il risultato è che, alla fine del racconto, un piccolo episodio si trasforma in un'incredibile tragedia nella quale l'interessato diventa l'eroe epico che ha combattuto mille battaglie contro la sfortuna e le cir costanze avverse.

Le stesse persone, però, tornano da una meravigliosa vacanza in un paradiso tropicale e per descrivere quell'esperienza si limitano a utilizzare vocaboli miseri e banali come «carino», «bello>, «piacevole».

Una buona pratica quotidiana che potremmo fare relativamente a questo è cercare di diventare più consapevoli del linguaggio che utilizziamo ogni giorno, accentuando l'uso di colori brillanti in tutte le loro sfumature e attenuando il più possibile i toni cupi.

Quante parole hai sulla tua tavolozza per esprimere stati d'animo piacevoli e motivanti?

E quante invece per esprimere stati d'animo e sensazioni negative e depotenzianti?

Trasforma le tue parole!

Potresti divertirti a giocare con quello che Anthony Robbins definisce Vocabolario Trasformazionale. È molto semplice: se le parole condizionano i nostri stati d'animo, possiamo attenuare le sensazioni negative e amplificare quelle positive trasformando il nostro vocabolario, ossia imparando a usare termini che contengo no una minore o una maggiore carica emozionale.

Quindi, se sei una persona che tende ad arrabbiarsi con facilità è molto probabile che nel momento in cui qualcosa ti manda «fuori dai gangheri» usi delle frasi tipo: «Questa cosa mi fa veramente arrabbiare» oppure: «Mi fa uscire di testa», «Mi fa andare su tutte le furie», «Mi fa veramente imbestialire». Cosa potrebbe succede re se le sostituissimo con parole molto meno intense emozionalmente, come «stizzire», «infastidire», «indispettire», «inalberare»?

Sì, lo so, la sola idea fa ridere! E questo è proprio uno dei moti vi per cui questo metodo, all'apparenza così banale, funziona!

Nel caso in cui fossi davvero furioso e fuori dite dalla rabbia che effetto ti farebbe esclamare a voce alta: «Tutto questo mi fa veramente.., inalberare!», «Sono davvero... stizzito»?

Gli effetti positivi sarebbero almeno due: nel momento in cui dici una cosa del genere, per il semplice fatto che decidi conscia- mente quale termine usare, diventi più consapevole del tuo stato d'animo e automaticamente ne prendi il controllo; molto probabilmente, poi, usare una parola tanto inusuale ti farà sentire un po' stupido oppure ti strapperà un sorriso, interrompendo così in maniera radicale lo schema di comportamento usato in precedenza migliaia di volte.

Eccoti alcuni esempi di parole depotenzianti trasformate in vocaboli che ne abbassino l'intensità emozionale:

Vecchia espressione depotenziante	Nuova espressione potenziante
Angosciato	infastidito, stuzzicato
Ansioso	in attesa, curioso, proiettato sul futuro
arrabbiato, incazzato	stizzito, inalberato, lievemente disturbato
confuso	pronto a imparare, meno lucido del solito
depresso	non al massimo, un po stanco, un po' giù
fallire	imparare, fare esperienza, sulla via del successo
frustrato	sfidato, messo alla prova, ostacolato
insicuro	in cerca di informazioni, non proprio certo
pauroso, timoroso	adrenalinico, pronto all'azione
problema	sfida, situazione da risolvere
stressato	indovinello impegnato, pieno di energia, messo alla prova
solo	libero, disponibile, in riflessione
stupido	ignaro, momentaneamente appannato, disinformato

Adesso divertiti tu a scrivere alcune parole che usi spesso e che rinforzano stati d'animo negativi e a sostituirle con altre che potrebbero diminuirne l'intensità emozionale o, addirittura, annullarla del tutto, strappandoti magari una risata!

Naturalmente l'uso del Vocabolario Trasformazionale non si limi ta a diminuire l'intensità delle emozioni negative, ma ci può dare la possibilità di amplificare notevolmente le nostre emozioni positive.

Quali termini potresti usare per trasformare sensazioni «cari ne» oppure <ok» in sensazioni «fantastiche» oppure «stupende»?

Eccoti alcuni esempi:

brillante

raggiante

magnifico

fortissimo

solare

positivissimo

eccitante

da sballo

fenomenale

megagalattico

Adesso tocca a te!

Divertirsi giocando con il Vocabolario Trasformazionale è facile e può dare risultati sorprendenti in termini di gestione dell'intensità dei propri stati d'animo.

Chiaramente non sempre è un vantaggio attenuare l'intensità delle emozioni negative, perché per esempio in alcuni casi uno stato di rabbia può essere la chiave necessaria per spingerci a un cambiamento. In certe situazioni le emozioni negative possono essere quindi molto

importanti e ovviamente non sto dicendo di vivere senza emozioni negative. L'obiettivo, però, è vivere il più possibile in stati d'animo più produttivi e potenzianti, così da provare minor dolore e maggiore piacere.

Il controllo del proprio linguaggio è una delle vie più semplici e dirette verso quest'obiettivo.

Usare il Vocabolario Trasformazionale con gli altri.

Capire il vero potere delle parole ti renderà automaticamente più sensibile e consapevole non solo di come tu comunichi con te stesso, ma anche di come lo fai con gli altri e di come le persone lo facciano a loro volta con se stesse e con il mondo che le circonda. Le parole che usiamo fanno percepire messaggi diversi ai no stri interlocutori, stimolando sensazioni e comportamenti precisi. Pensa, per esempio, che differente sensazione ti dà sapere di dover affrontare una situazione «difficile», rispetto a una situazione «impegnativa». Alla maggior parte delle persone, la parola d le suggerisce l'idea di dover affrontare qualcosa di faticoso e problematico, mentre moltissimi trovano stimolante il fatto di essere impegnati in qualcosa.

Nel caso tu debba motivare altre persone, per esempio un team di lavoro, il linguaggio che utilizzerai con loro sarà una del le componenti determinanti per il tuo successo.

Personalmente, una parola che ho sempre ritenuto altamente improduttiva e depotenziante e che non amo venga utilizzata dal mio staff è «problema»; non tanto per la parola in sé, ma perché ho notato che quando le persone dicono: «Ho un problema», ten dono a parlarne come se fosse un macigno pesantissimo che grava sulle loro spalle o una grande spada di Damocle pronta a cadere loro sulla testa!

Da anni evito di usare il termine problema per definire quel che è solo una «situazione da risolvere» oppure una nuova «sfida» o una «possibilità di crescita» e ho condizionato tutto il mio team a fare lo stesso, tanto che qualche tempo fa avevamo creato delle magliette con la scritta: «Ho eliminato "problema" dal mio vocabolario!».

Quando in un ambiente di lavoro capita un inconveniente non pensi che esordire con frasi del tipo: «C'è una nuova sfida» op pure: «Abbiamo una situazione da risolvere» porterebbe tutto il team a lavorare meglio, preoccupandosi molto meno e orientandosi alle soluzioni piuttosto che ai problemi? Certo che sì! Ed è proprio così che desidero si comportino le persone che lavorano con me!

Ricordati sempre che quando etichettiamo qualcosa con una parola, creiamo anche emozioni corrispondenti: quindi stai at tento a come comunichi con le persone che ti circondano e sii consapevole che le tue parole possono creare parte della loro identità.

Qualche tempo fa fui contattato telefonicamente da una signora la quale avrebbe voluto che il figlio quattordicenne partecipasse a uno dei miei seminari, perché convinta che avrebbe potuto aiutarlo a superare le sue gravi difficoltà di apprendimento e la scarsissima motivazione a proseguire negli studi. Vista la giova ne età del ragazzo, le chiesi di accompagnarlo in ufficio, così da poterlo conoscere personalmente e valutare se frequentare un seminario, per lo più con un pubblico di adulti, sarebbe stata la cosa migliore per lui.

Quando li incontrai, qualche giorno dopo, in presenza del figlio la mamma iniziò a descrivermi con grande foga e con un'in credibile accuratezza quanto il ragazzino fosse «svogliato», <(in capace di concentrarsi», «distratto», «smemorato", rinforzando costantemente questi messaggi con frasi lapidarie del tipo: «È sempre stato cosi> oppure: «Abbiamo perso ogni speranza!». Vi lascio immaginare gli sguardi del ragazzino che accompagnava no le parole della madre.

Era evidente che, con tutto il bene che una madre può volere a un figlio, era proprio lei una delle cause principali dei suoi risultati negativi, naturale conseguenza della costante opera di «programmazione negativa» che involontariamente era stata operata negli anni.

Chiesi alla signora di poterle parlare a quattr'occhi e le spiegai molto schiettamente che la prima persona che in quella famiglia avrebbe avuto bisogno di frequentare un nostro corso non era il figlio, bensì lei!

E fu esattamente quello che accadde: il ragazzo fu inserito in un programma Easy Learning® di apprendimento rapido, dove scoprì di avere straordinarie qualità, rjvoluzionando così in breve tempo i propri risultati; mentre la madre frequentò un corso di PNL, del quale mi ringrazia ancora oggi ogni volta che mi incontra!

Un. altro ambito in cui le parole possono avere effetti devastanti è quello della malattia.

Gli studi e le ricerche della psiconeuroimmunologia, la scienza che studia gli effetti della nostra psiche sull'organismo, con fermano come le parole che usiamo producano in noi reali effetti biochimici. Questi studi dimostrano come spesso il paziente, non appena viene a conoscenza della propria diagnosi, cioè nel momento in cui al suo disturbo viene applicata un'etichetta, im mediatamente peggiori. Parole come «cancro», «sieropositivo>', «sclerosi multipla» tendono a creare stati d'ansia e panico nei pazienti, con conseguenti stati depressivi che riducono notevolmente l'efficacia del sistema immunitario. Al contrario, gli stessi studi hanno rilevato che quest'ultimo reagisce molto più positivamente se al paziente viene comunicata la diagnosi con un un linguaggio differente, che eviti la disperazione e la depressione provocata da certe «etichette".

«Le parole possono provocare le malattie,

le parole possono uccidere: perciò i medici saggi

stanno molto attenti al modo in cui comunicano con i pazienti. »

Norman Cousin.

Da Un po di tempo, noi di HRD Training Group, teniamo dei corsi di PNL specificatamente rivolti ai medici, così da aiutarli a essere più consapevoli dell'effetto positivo che possono avere sui loro pazienti aumentandone la sensibilità emozionale.

Se la tua professione, qualunque essa sia, ti porta a stretto con tatto con tante persone, è fondamentale che tu sia cosciente del potere che le tue parole esercitano su chi ti circonda.

Le nostre parole ci ipnotizzano.

Avrai certamente avuto modo più volte di vedere in televisione o in qualche spettacolo il classico mago mentalista, ossia in grado di ipnotizzare personaggi scelti a caso dal pubblico e indurli come per magia a compiere le azioni più disparate, come se un burattinaio, in grado di muovere i fili della loro mente, avesse il potere di spingerli a fare qualsiasi cosa.

Anche a causa di certe esibizioni da baraccone, a volte anche maldestramente truccate, la parola ipnosi incute un po di paura e non appena viene nominata si pensa a situazioni dove chi ipnotizza ha il totale dominio della mente dell'ipnotizzato. Ma l'ipnosi è tutt'altra cosa e le leggi che la governano sono sicuramente un fenomeno molto interessante e da comprendere, se vogliamo capire meglio come condizioniamo noi stessi e gli altri. Cos'è in realtà? Il termine deriva dal greco hypnos che significa «sonno», quindi uno stato di coscienza diverso da quello normale di veglia. Tuttavia è bene specificare che lo stato ipnotico non corrisponde al sonno, ma piuttosto al sonnambulismo, momento particolare dove emergono comportamenti inconsci che normalmente sono repressi dall'attività cosciente e razionale.

Se volgiamo uno sguardo ai tempi passati (e non solo) e pensiamo ai riti cerimoniali condotti da sacerdoti e stregoni di molti popoli, notiamo che essi praticavano con musiche e danze una sorta di «trance ipnotica» durante la cerimonia: i partecipanti avevano visioni capaci di mitigare gli effetti spiacevoli di situazioni vissute, alzare la soglia del dolore e portare le persone a adottare comportamenti mirati.

I primi studi scientifici partirono da queste considerazioni, ma vennero ostacolati per il legame tra ipnosi e magia e il significato a ciò attribuito. La svolta fondamentale arrivò da Sigmund Freud che, alla fine dell'Ottocento, aprì la strada allo studio di questa affascinante materia; ma della sua diffusione e del modo più cor retto e innovativo di farne uso va il merito a Milton Erickson, considerato di diritto il padre dell'ipnosi moderna.

Egli fece capire che ogni individuo, vive giornalmente stati alterati di ipnosi che, se utilizzati correttamente, portano la persona a ottenere il meglio di sé.

Pensa che il nostro cervello possiede più di dieci miliardi di neuroni e di questi ne attiviamo solo una minima parte per svolgere funzioni quali vedere, sentire, gustare, toccare e percepire. Quando sogniamo, le nostre immagini possono apparire grigie o in bianco e nero, ma la maggior parte delle volte le percepiamo a colori, vivide e ben dettagliate, ci è possibile udire suoni, musiche, parole, siamo in grado di sentire odori e profumi, di gustare sapori. La cosa incredibile è che il nostro cervello è in grado di riprodurre un'immagine in totale assenza di informazioni dall'esterno. E tutto ciò è possibile sia sognando, quando si dorme, sia durante la veglia (come afferma il detto popolare: «Sognare a occhi aperti»).

Ricorda un'occasione in cui, prima di un incontro importante, hai pensato cosa sarebbe avvenuto o a quando hai costruito un'immagine vincente o perdente dite stesso durante un avvenimento sportivo. Quante volte leggendo un libro la tua mente ha vagato sognando le stesse cose scritte dall'autore. Ripensa al tono e al volume nella mente che usi per leggere un brano a te caro o una lettera d'addio piuttosto che una di licenziamento. Tutto questo è ipnosi.

Molti studi dimostrano che, durante uno stato ipnotico come quelli descritti sopra, vengono attivati i centri encefalici situati nell'emisfero destro, chiamato comunemente «cervello emozionale) e disattivati quelli dell'emisfero sinistro. Questo serve ad abbandonare tutti gli schemi razionali impostati dalla coscienza, lasciando ampio spazio alla capacità elaborativa intuitiva e creativa dell'emisfero destro, e permettendo trasformazioni psicodinamiche capaci di eliminare tensioni e fattori di stress. Per questo motivo l'ipnosi o l'autoipnosi è un efficace mezzo per ridurre la tensione e aumentare il nostro benessere, eliminando i pensieri superflui, ristrutturando le nostre credenze e, conseguentemente, migliorando le nostre potenzialità.

L'aspetto più importante per noi è capire che, se siamo in uno stato alterato di coscienza, cioè in uno stato ipnotico, il nostro cervello è come se fosse privo di filtri, e pensieri e parole hanno la capacità, in quei momenti, dì penetrare nel profondo, comunicando direttamente col nostro inconscio.

Per capire meglio questo concetto, immagina la differenza che c'è tra seminare spargendo i semi sulla superficie di un terreno e gettare gli stessi semi dentro il profondo solco creato da un aratro, e poi ricoprili con cura con la terra. Nel primo caso le possibilità che i semi attecchiscano sono davvero minime, mentre nel secondo con tutta probabilità daranno vita a robuste piante. Quando il nostro cervello è «arato», è pronto a ricevere informazioni che rimarranno a lungo nella nostra memoria o depositate nel subconscio.

Ebbene, con le nostre parole abbiamo il potere e la capacità di ricreare lo stesso processo in noi stessi, suscitando un vero e proprio effetto ipnotico, e lo facciamo regolarmente senza neppure rendercene conto. Per esempio, ti saranno sicuramente capi tate situazioni banali come non trovare un mazzo di chiavi: lo cerchi disperatamente ovunque, ma con la convinzione assoluta di non riuscire a trovano e ripetendoti continuamente: «Tanto non le trovo, tanto non le trovo, tanto non le trovo». Poi arriva qualcuno che candidamente ti dice: «Cercavi le chiavi? Eccole quà! » e te le indica proprio lì, sotto al tuo naso, su quella mensola dove già le avevi cercate per almeno tre volte, senza minima mente vederle! In psicologia questo fenomeno viene chiamato «scotoma»: gli occhi hanno visto le chiavi, ma il continuare a ripetersi che non si sarebbero trovate, impedisce al cervello di percepire ciò che gli occhi stanno vedendo, creando una sorta di punto cieco.

Hai mai sentito usare la frase: «Se l'è detto così tante volte che ha cominciato a crederci"? Non è solo un modo di dire, accade eccome! Se diamo continuamente a noi stessi messaggi del tipo:

«Non sono capace», «Non riuscirò mai a farlo! », «Questa cosa non fa per me! », abbinando a queste affermazioni una forte intensità emozionale, così da «arare» per bene il «terreno», tutto questo inizierà a diventare vero e reale per noi, perché, poco per volta, sarà assorbito dalla nostra mente inconscia.

Gli «incantesimi».

Nelle favole tradizionali, maghi e streghe operano sui poveri comuni mortali i famigerati incantesimi, parole magiche che ripe tute come una cantilena più e più volte sono in grado di

mutare un principe in una rana e viceversa. In poche parole l'incantesi mo è come una sorta di ipnosi che trasforma la realtà del malcapitato.

Senza accorgercene, costantemente tutti quanti noi incantiamo noi stessi e, come abbiamo già visto, ciò che ci diciamo crea la no stra realtà.

«Le parole sono la droga più potente usata dall'umanità. »

Rudyard Kipling.

Alcuni individui sono veri e propri maestri nel limitare le loro potenzialità con incantesimi negativi. Continuano a ripetersi fra si depotenzianti che poco per volta diventano per loro assoluta mente vere.

La grande differenza tra un incantesimo e un'affermazione è che il primo aggiunge all'affermazione stessa il coinvolgimento emotivo. Quanto più c'è emotività nell'esprimersi, tanto più la nostra fisiologia sarà coinvolta, con un ben preciso tono di voce, un certo volume, una certa tensione muscolare e, ovviamente, sensazioni congruenti al messaggio che stiamo verbalmente inviando alla nostra mente. Gli incantesimi rappresentano quindi un uso attivo della neurologia e della fisiologia e proprio per questo so no così potenti.

Spesso le persone si rendono conto di non credere veramente a quello che stanno dicendo, ma continuano a utilizzare i propri incantesimi come se niente fosse dicendo a se stesse: ((Tanto so che non è realmente così». Purtroppo comprendere razionalmente non basta, e poco per volta il nostro cervello, continuando a sentirli echeggiare, inizia a prenderli per veri, senza metterli più in alcun modo in discussione.

Poni attenzione agli esempi che seguono.

«Non ci posso fare niente!»

«Tanto non ci riesco!»

«È impossibile!»

«Non ce la farò mai!»

Frasi di questo tenore, ripetute a mo' di incantesimo, creano impossibilità, incapacità di agire, sensazioni di impotenza.

«Io sono fatto così!»

«Non cambio mai!»

«Con me non funziona!»

«Non fa per me!»

Questo tipo di incantesimi rinforza un'identità limitata di noi stessi, rendendoci incapaci di cambiare, di evolverci, trasformando noi stessi nel più grande limite per il nostro sviluppo.

Ma parleremo meglio dell'importanza della nostra identità, os sia dell'idea che noi abbiamo di noi stessi, nel prossimo capitolo.

«Mi fai arrabbiare!»

«Mi offendi!»

«Mi hai fatto sentire uno stupido!»

«Mi è venuta la depressione!»

«Che posso farci se sono giù!»

«Il brutto tempo mi rattrista!»

Tutte queste affermazioni (e potremmo farne un elenco lunghissimo...) hanno in comune il messaggio che i nostri stati d'animo non dipendono da noi, ma dall'esterno e quindi non abbia mo su di essi alcun potere.

Pensa che messaggio diverso una persona darebbe a se stessa e al suo inconscio se dicesse invece:

«Io mi sono arrabbiato in seguito al tuo comportamento!»

«Mi sono offeso per ciò che mi sono detto su come hai reagito con me!»

«Io mi sono sentito uno stupido per aver dato alle tue opinioni un maggior valore che alle mie!»

«Mi sono fatto venire la depressione!»

«Io mi rattristo!».

Mai, sempre, tutti, nessuno...

Un altro aspetto fondamentale del nostro linguaggio sono le generalizzazioni.

Il nostro cervello generalizza in maniera assolutamente naturale e, anzi, questo processo ci permette di risparmiare un'enorme quantità di energie. Infatti, ogni volta che svolgiamo una qualsiasi attività, la nostra mente tende a creare delle megagene realizzazioni che le permettono di evitare miriadi di ragionamenti e verifiche. Se dobbiamo aprire una porta, per esempio, lo faccia mo senza alcun problema proprio grazie a questo meccanismo: diamo per scontato che tutte le porte abbiano una maniglia da gi rare che permette, spingendo, tirando o, al limite, facendola scorrere lateralmente, di aprire la porta stessa. Lo facciamo in un istante, generalizzando sul fatto che «tutte le porte sono simili e hanno il medesimo funzionamento». Se non facessimo questo, finiremmo letteralmente per impazzire! Davanti alla porta faremmo infatti ragionamenti del tipo: «Questa sembra una porta, ma io non l'ho mai aperta. E se funzionasse in maniera diversa dalle altre? E se quando gira la maniglia, esplode? E se fosse una porta particolare che, quando si prova ad aprirla, fa crollare tutto il muro?». Capisci? Se non generalizzassimo la nostra sarebbe una vita d'inferno, perché dovremmo costantemente verificare e sperimentare ogni cosa.

Purtroppo, però, questo meccanismo così utile per la nostra salvaguardia psichica, a volte ci si ritorce contro, perché spesso tendiamo a creare generalizzazioni completamente false che diventano del tutto debilitanti, poiché tendono a modificare la nostra realtà.

Una persona sbaglia tre volte di fila qualcosa e dice a se stessa: «Non c'è niente da fare, non ci riuscirò mai» oppure: «Per quanto ci provi la sbaglio sempre!».

Una ragazza subisce una delusione amorosa e trae la conclusione: «Tutti gli uomini sono uguali...» oppure: «Nessuno mi amerà mai come merito!».

In questo modo rendiamo veramente le situazioni ancora più difficili, tendendo a fare, come si dice, di tutta l'erba un fascio. Bastano due o tre esempi per indurci a dichiarare che è sempre così, che le cose non saranno mai diverse, che tutte le volte capita, che nessuno potrà cambiare la situazione. Facendo questo creiamo in noi la convinzione che le cose non potranno mutare in alcun mo do e, appena il nostro cervello riceverà il messaggio, inizierà a comportarsi di conseguenza, creando esattamente quella realtà.

Stai molto attento alle generalizzazioni che formuli nella tua mente e a come le comunichi a te stesso. Puoi involontariamente inviare al tuo inconscio messaggi incredibilmente debilitanti.

È quindi sempre bene ricordarsi: «Mai dire mai»!

Incantarsi positivamente.

Abbiamo parlato dell'effetto ipnotico che hanno su di noi gli incantesimi. Possiamo però imparare a usarla a nostro vantaggio tutto ciò, utilizzando questo strumento in maniera costruttiva.

Gli incantesimi potenzianti hanno infatti un potere senza pari nel creare la certezza e l'intensità emozionale che desideri e di cui abbiamo bisogno per avere una vita straordinaria. Così come è necessario mantenere in forma i muscoli, devi tenere allenate le tue emozioni e le tue credenze per ottenere le massime prestazioni. Il potere di creare consciamente i propri incantesimi potenzianti sta nel fatto che, dando origine a nuovi modelli di linguaggio, e di

conseguenza a nuovi modelli di credenze e di fisiologia (ma di questo parleremo meglio nei prossimi due capitoli), operi una trasformazione: cambi la legge causa-effetto e crei una nuova meta per la tua vita.

«Le parole che pronunci con convinzione emotiva

diventano la vita che vivi, il tuo paradiso oppure il tuo inferno. »

Anthony Robbins.

Ripeterti con costanza e intensità ciò che vuoi essere, ciò che vuoi fare, le nuove convinzioni che vuoi sviluppare o quelle che è bene che tu tenga sempre a mente, ti aiuterà a depositare quelle informazioni nella parte più profonda della tua mente, quella che, inevitabilmente, determina tutto ciò che fai e tutto ciò che sei. Sembra una banalità, ma, se fatto correttamente, può dare risultati straordinari, perché poco per volta le tue parole diventano davvero parte di ciò che tu sei.

Ricordi Rocky che ripeteva: «Non fa male, non fa male, non fa male»? Ecco un bell'esempio dell'effetto ipnotico che possono avere gli incantesimi su di noi.

Qui di seguito riporto alcune semplici regole da seguire per creare nuovi incantesimi potenzianti.

1. Intensità emotiva.

Per riprogrammare la tua mente e le tue emozioni non puoi semplicemente recitare il tuo incantesimo come un'affermazione. Devi incorporare le emozioni e le credenze contenute nell'incantesimo con assoluta convinzione e come se già ti appartenessero. Non devi solo sentire il vero significato del tuo incantesimo, ma vivere le sensazioni e i benefici che ne trai nel momento in cui lo reciti. Per aumentare questa intensità emozionale, assicurati di utilizzare completamente la tua fisiologia: usa i gesti, la respirazione, le espressioni facciali, il movimento del corpo mentre reciti l'incantesimo. Pronuncia i tuoi incantesimi ad alta voce con intensità! Ciò ti porterà a sperimentare veramente la tua nuova identità, le credenze e le potenti virtù emozionali che stai cercando di creare.

2. Condizionamento.

L'obiettivo è quello di assimilare completamente i tuoi nuovi incantesimi. La ripetizione, costante e consistente, fa in modo che l'incantesimo, con le nuove credenze ed emozioni che incorpora, diventi un pensiero interno abituale, qualcosa di naturale come il respirare. Per ottenere tutto ciò in un breve periodo di tempo, de vi ripetere i tuoi incantesimi mentre svolgi altre attività che fanno già parte del tuo programma giornaliero. Per esempio, ogni matti na quando ti alzi, mentre passeggi, corri, vai in bicicletta o fai ginnastica, prima di andare a dormire ecc.

3. Coinvolgimento.

Più riesci a usare costantemente tutti i tuoi cinque sensi quando affermi, vivi, senti e possiedi questo nuovo incantesimo e più rapidamente lo integrerai come una parte di te, una credenza, un'e mozione abituale e costante. La visualizzazione, la forte influenza dell'incantesimo, così come l'uso di musica ispiratrice, dell'immaginario, dell'arte e persino di odori fisseranno questa nuova verità dentro dite con una forza sempre crescente. Ricorri a qualsiasi stimolo esterno che aumenti la tua intensità emotiva e solleciti il tuo sistema nervoso in modi piacevoli ed efficaci.

In poche parole quello che dobbiamo imparare a fare è utilizzare coscientemente gli stessi meccanismi che scateniamo inconsciamente quando comunichiamo con noi stessi in modo da depositare i semi delle nostre parole nelle profondità del nostro terreno cerebrale.

Eccoti alcuni degli incantesimi che personalmente utilizzo e che mi ripeto spesso mentre faccio jogging oppure prima di un evento importante.

«Tutto ciò di cui ho bisogno è gia dentro di me!»

Questo è il mio preferito! Prima di affrontare qualsiasi situa zione impegnativa, un incontro importante, qualcosa che mi spaventa, oppure mentre corro, tenendo il ritmo dei passi sul terreno, ripetermi questa frase mi ricorda che dentro di me ci so no tutte le risorse necessarie per ottenere il risultato che desidero. Ripetermelo intensamente mi dà un'incredibile carica, una grande sicurezza interiore e un'assoluta consapevolezza dei miei mezzi.

«Ogni momento che passa, divento sempre più forte» oppure «più felice», «più sano», «più...»

Questo lo uso moltissimo quando corro: dà il ritmo alla mia andatura e mi fa sentire sempre meglio a ogni passo che faccio, rendendomi inoltre davvero difficile sentire la fatica dello sforzo fisico.

«Il mio amore e la mia passione sono contagiosi! Trasmetto energia positiva a chi mi circonda! Trasferirò il mio entusiasmo a queste persone e sarò lo strumento per il loro cambiamento!»

Questo è uno degli incantesimi che mi dico più volte prima di iniziare i miei corsi e seminari di crescita personale. Indipendentemente da ciò che può essere appena successo, ripetermi queste parole mi permette di «staccare» da tutto, concentrarmi sull'importanza di ciò che sto per fare e creare l'energia positiva necessaria per trasferire con entusiasmo al pubblico che incontrerò tutte le mie conoscenze.
E tu? Quali potrebbero essere alcuni incantesimi potenzianti che ti aiutino a condizionare te stesso in positivo?
Prenditi un po' di tempo per crearli e per sperimentarli. Saranno un potente strumento che potrai avere a disposizione per gestire e condizionare ciò di cui parleremo nel prossimo capitolo i tuoi stati d'animo.

Punti chiave .

Le parole che noi utilizziamo per descrivere la nostra esperienza diventano la nostra esperienza.

Trasformando le nostre parole possiamo attenuare le sensazioni negative e amplificare quelle positive.

La parole che usiamo producono in noi reali reazioni biochimiche e creano un vero e proprio effetto ipnotico.

Stai molto attento alle generalizzazioni che crei nella tua mente e a come le comunichi a te stesso: puoi involontariamente inviare al tuo inconscio messaggi altamente depotenzianti.

Il potere degli incantesimi: le parole ripetute costantemente nel tempo e con forte intensità emotiva condizionano noi stessi e diventano realtà.

Le tue riflessioni.

Gli stati d’animo: la fonte di ogni comportamento.

Nell’agosto del 1977 calò il sipario sulla vita del più famoso e osannato cantante di tutti i tempi: Elvis Presley, il re del rock and roll. In confronto a una vita così piena di successi, la sua fine è stata la più misera e degradante che ci si potesse mai aspettare. A soli quarantadue anni, un mito per tutto il mondo morì per un’overdose di una miscela terribile di medicinali e droghe. Tutti rimasero attoniti per la notizia; dopo un po’ iniziarono a venire a galla i particolari del tipo di vita che, ormai da tempo, la rockstar conduceva tra un concerto e l’altro.

Ogni notte, prima di andare a dormire dopo una serata meravigliosa trascorsa in mezzo ai suoi fan, Elvis chiedeva sistematicamente «il solito», ossia la prima «dose», un mix di barbiturici seguito da una serie di iniezioni, sotto le scapole, di Demerol, un preparato oppiaceo di origine sintetica.

Subito dopo, il suo staff, operativo ventiquattr’ore su venti quattro, gli propinava il solito cibo da lui richiesto: diversi hamburger e numerosi banana split, che a volte venivano ingurgitati così avidamente dal cantante da costringere i suoi assistenti a sfilargli il cibo dalla trachea per evitare che morisse soffocato. Poi aspettava che il sonno avesse il sopravvento su di lui. Per quattro ore, non di più. Giusto il tempo di riposare un poco, risvegliarsi e chiedere la «seconda botta», dopo essere stato fisicamente trasportato in bagno dai suoi uomini.

Dopo un po’ Elvis era talmente intontito da non essere in grado di chiedere, se non con lo sguardo implorante, la «terza botta», quella che chiudeva definitivamente la nottata.

Ci si è sempre chiesti come mai un uomo adorato da così tanta gente, acclamato in tutto il mondo, a volte persino idolatrato potesse sprecare la sua vita fatta di applausi, di successo e di con senso tra alcol, droghe e barbiturici.

Elvis era diventato un vero esperto nel trovare tra i suoi riferimenti dolore e sofferenza; non riuscì mai a scoprire la vera felicità, e per cercare di sopperire a questa grave mancanza aveva deciso di bere, di fumare e di mangiare troppo, come per rifugiarsi in qualcosa di più gratificante, fino a trovare in queste cose il vero e definitivo oblio.

Com’è possibile che un uomo che aveva tutto dalla vita, fama, successo, denaro, bellezza e notorietà abbia potuto fare una fine così triste e misera? A Elvis non mancava niente, tranne una cosa:

la capacità di gestire i propri stati d’animo. Ed ecco come una vita con uno straordinario potenziale di gioia e soddisfazioni si è potuta trasformare in un’esistenza piena di dolore, di sofferenza e di trasporto verso le emozioni distruttive.

Avere, fare, essere.

Spesso siamo portati a pensare che le circostanze determinino co me noi stiamo e le possibilità che abbiamo. È convinzione diffusa che l’avere sia indispensabile per poter fare e quindi per poter es sere: «Se avessi tutti quei soldi allora potrei fare quello ed essere una persona felice e di successo!». Chi ragiona in questo modo ha capito veramente poco delle regole che governano la vita...

Non è ciò che hai che determina ciò che fai e quindi la persona che sei, ma è esattamente l’opposto: se prima ti impegni a essere un certo tipo di persona, allora agirai di conseguenza e potrai ot tenere i risultati che desideri costantemente nel tempo.

«Prima di poter fare qualcosa devi diventare qualcosa. »

Johann Wolfgang Goethe.

La storia è piena di esempi di persone «sfortunate» — alle quali la vita ha dato poco da subito, disseminando la loro strada di ostacoli e salite — che hanno saputo comunque fare della loro esistenza un capolavoro.

Leonardo Del Vecchio è uno degli uomini più ricchi d'Italia, ed è proprietario della Luxottica, la più grande azienda produttrice di occhiali al mondo, quotata a Wall Street e con un fatturato di oltre un miliardo di euro.

Pochi sanno che Del Vecchio era un povero orfanello che negli anni Trenta fu allevato nel collegio dei Martinitt, il più noto orfanotrofio di Milano, senza l'affetto dei suoi genitori e con la sola assistenza del personale dell'istituto. A quei tempi, i ragazzini nella sua condizione, difficilmente avrebbero potuto aspettarsi dalla vita qualcosa di diverso da problemi e miseria...

Non sono state certo le condizioni di partenza che hanno per messo a Del Vecchio di raggiungere il successo, ma la persona che era e la sua capacità di creare il proprio destino, indipendentemente dalle circostanze.

Siamo padroni dei nostri stati d'animo.

Lo stato d'animo determina fortemente i nostri comportamenti:

se siamo tesi o agitati, affrontiamo le cose in maniera molto differente rispetto a quando siamo in una condizione di tranquillità e sicurezza, e quando siamo arrabbiati ci rapportiamo agli altri in modo diverso che se fossimo felici.

Quando lavoro a tu per tu con gli sportivi, per esempio, una delle cose più importanti che posso insegnare loro è gestire al meglio i propri stati d'animo, così da poter entrare, con facilità e ogni volta che occorre, in quello più adatto a una prestazione ottimale. Un atleta insicuro prima o durante una gara sarà destinato, quel giorno, a essere molto meno performante rispetto al suo effettivo potenziale. Di contro, provare uno stato d'animo di assoluta e totale certezza nei propri mezzi, in grado di generare tranquillità, fiducia e lucidità, migliorerà enormemente la prestazione.

Ma cosa determina i nostri stati d'animo?

Nonostante quel che siamo portati a pensare, non sono mai gli eventi esterni a determinare come noi stiamo! Tendenzialmente Io crediamo, poiché troppo spesso viviamo in reazione a ciò che accade intorno a noi: qualcuno ci tratta male e noi ci arrabbiamo, qualcuno ci dice qualcosa di bello e noi siamo felici.

Per molti di noi è l'ambiente esterno a decidere come staremo e le sensazioni che proveremo: il bello e il brutto tempo, le buone o le cattive notizie, la situazione economica, i comportamenti delle persone che ci circondano hanno il potere di determinare completamente il nostro umore.

E continuando in questo modo, ci convinciamo che le cose stiano davvero così e consegniamo il nostro potere personale, ossia la capacità di saper gestire noi stessi, le nostre emozioni e le nostre azioni, al mondo circostante.

Lo ripeto nuovamente: non sono mai gli eventi a determinare i nostri stati d'animo, ma piuttosto il significato che diamo loro.

E se cambiare gli eventi raramente è in nostro potere, possiamo sempre modificare il significato che a loro abbiamo attribuito.

Ma è sempre così?

A questo punto potresti dirmi: «Capisco che questo sia vero in molti casi, che come stiamo dipende da noi e non dalla pioggia o dal sole, ma ci sono alcune circostanze in cui è realmente impossibile non reagire in un certo modo!)'. È legittimo pensare così, ma ti ribadisco nuovamente ciò che ho già detto: non sono mai gli eventi a determinare i nostri stati d'animo, ma il significato che noi diamo loro.

Prendiamo un esempio limite: la perdita di una persona cara, una di quelle situazioni in cui, nelle nostra cultura, reagiamo automaticamente con grande sofferenza.

E ho specificato nella nostra cultura, perché ce ne sono altre che considerano la morte diversamente da noi, attribuendo a un evento del genere significati opposti. Quando qualche anno fa mi recai in vacanza a Bali, in Indonesia, rimasi alquanto stupito scoprendo che una

delle gite organizzate, proposte dal tour operator, prevedeva la partecipazione alla festa in occasione di una cremazione.

È un rituale nel quale uno o più defunti vengono cremati e la cosa curiosa è che le famiglie preparano una vera e propria festa per celebrare la loro dipartita, invitando chiunque lo desideri, turisti compresi.

Questo perché nella loro cultura c'è la convinzione che, quando qualcuno muore, vada in un posto migliore e senza sofferenza. Pertanto, se tu amavi veramente quella persona non puoi che essere felice, festeggiare e gioire per lei; al contrario, soffrire o essere triste sarebbe una dimostrazione di egoismo. Tanto più che, se c'è sofferenza, l'anima avrà maggiore difficoltà a lasciare la Terra ed elevarsi, mentre un'atmosfera festosa contribuirà a un distacco più semplice e naturale.

In poche parole, a Bali, se ti muore qualcuno e tu sei triste, la gente pensa: «Guarda che egoista, non gli voleva bene!», e molto probabilmente potrebbe dire lo stesso qualcuno di noi occidentali che vedesse far festa nella medesima situazione!

Quindi di fronte allo stesso evento possiamo avere due reazioni diametralmente opposte, influenzate da diversi aspetti, tra i quali ovviamente il condizionamento culturale che abbiamo subito dai primi anni di vita. E, infatti, altamente probabile che se un occidentale fosse nato e cresciuto a Bali, sviluppando le stesse convinzioni e lo stesso modo di vedere la vita e la morte, avrebbe di fronte al medesimo evento una reazione molto diversa rispetto a quella di un altro soggetto allevato in un ambiente differente.

Ho volutamente scelto questo esempio per sottolineare che gli eventi non ci fanno niente! Sono solo episodi, qualcosa che è successo e che interpretiamo nella nostra mente decidendo che significa to avrà per noi. Ciò che per qualcuno può essere piacevole, per un'altra persona può essere doloroso; un evento per alcuni bello, per altri può essere brutto o un comportamento per i più simpatico può essere considerato da altri antipatico.

Come accade tutto questo? Cerchiamo di capirlo insieme.

Una brutta avventura.

Quella sera mi stavo recando in macchina al centro congressi di un hotel a due passi dalla Stazione centrale di Milano, dove, come ogni martedì sera, avrei presentato a qualche decina di perso ne i miei corsi di formazione.

Prima di arrivare, ero passato a comprare due enormi vassoi di paste e due bottiglie di champagne per festeggiare con i miei collaboratori, a fine serata, i buoni risultati che stavamo ottenendo in quel periodo.

Di certo non potevo immaginare che, pochi minuti dopo, qualcun altro avrebbe fatto la festa a me!

Arrivai nel piccolo parcheggio situato all'ingresso dell'hotel, dove una di quelle catenelle in plastica bianca e rossa, stile «lavori in corso», mi teneva riservato l'unico posto auto rimasto libero.

Scesi quindi dalla macchina per togliere la catena e, fatto questo, mi rigirai per risalire. Tutta questa operazione non richiese più di una decina di secondi, sufficienti a far avvicinare alla portiera un tizio comparso dal nulla, che mi dava l'impressione di voler salire sull'auto.

Lì per lì, colto alla sprovvista, pensai a una di quelle persone che si posizionano all'interno dei parcheggi per racimolare abusivamente qualche soldo parcheggiando le automobili oppure aiutando la gente a caricare e a scaricare i bagagli; quindi istintivamente lo guardai e gli dissi: «Lasci pure, faccio da solo!». In un lampo si infilò dentro la mia auto e realizzai che la sua intenzione non era affatto quella di parcheggiarla! Mi precipitai verso la portiera aprendola proprio mentre il furfante aveva inserito la retromarcia... Improvvisamente mi trovai catapultato in una scena da telefilm americano!

Venni trascinato per qualche metro aggrappato alla maniglia della portiera e finii scaraventato per terra; poi, in un mio estremo tentativo di impedire il furto, mi piantai davanti all'automobile per impedire al ladro di scappare. Ma quello ripartì così repentinamente che se

non mi fossi spostato in tempo la serata avrebbe avuto una conclusione ben più negativa... Dopo un'inutile corsa di qualche decina di metri, urlando pateticamente: «Al ladro! Al ladro!»; mi ritrovai sconsolato a vedere la mia bella macchina tedesca sportiva che si allontanava per le vie della città...

È incredibile come a volte nella vita le situazioni cambino in un batter d'occhio. Pochi secondi prima ero comodamente seduto nella mia automobile nuova, invasa dal profumo inebriante delle paste fresche appena comprate, e adesso eccomi lì, in mezzo a una strada, con l'abito strappato, senza più macchina, vali getta, computer portatile e, per colmo della beffa, senza dolci e champagne!

Credo che non potrò mai dimenticare la sensazione di smarrimento e di impotenza provata in quell'istante.

A nulla valse chiamare immediatamente la polizia: quell'auto mobile non fu mai più ritrovata.

Entrai così in hotel, un po' malconcio, accolto da tutto il gruppo dei miei collaboratori, allarmati e preoccupati per ciò che era accaduto, molto più di quanto lo fossi io. Uno dei più esperti mi si avvicinò dicendomi: «Vai pure a casa senza farti problemi, sta sera pensiamo a tutto noi!». Abbastanza stupito chiesi perché mai secondo lui sarei dovuto tornare a casa subito. «Be', penso sia la cosa migliore per te: se avessero rubato a me una macchina del genere sarei completamente distrutto e non potrei fare altro che stare in casa a far sbollire la rabbia!» fu quello che mi sentii rispondere.

Quella sera ebbi l'opportunità di dare una bella lezione ai miei collaboratori su come, anche in situazioni sgradevoli, si possano gestire gli stati d'animo e agire nella maniera più produttiva possibile: «Perché mai dovrei andare a casa? Non mi aiuterà certo a far tornare qui l'automobile con il bagagliaio pieno! E poi era assicurata contro il furto e una volta tanto potrò recuperare una parte dei tanti soldi spesi in assicurazioni!».

Nello stupore generale, quella sera tenni una conferenza straordinaria. Prima di cominciare, riuscii a «staccare» completamente da ciò che era successo pochi minuti prima; tirai due respiri profondi, mi stampai addosso il mio miglior sorriso e, concentrandomi sul fatto che quelle persone non avevano niente a che fare con quanto era successo e meritavano quindi di ricevere il meglio che potessi dare loro, decisi che avrei incarnato l'esempio vivente di ciò che avrebbero potuto imparare ai nostri seminari: essere più leader di se stessi. Iniziai scherzando sul mio abito strappato e raccontai in maniera così divertente la disavventura nella quale ero incappato che alcuni di loro pensavano fosse uno scherzo o una barzelletta! Li conquistai immediatamente e alla fine quasi tutti decisero di iscriversi a un nostro corso. L'unica cosa che mancò furono il brindisi e la scorpacciata insieme al mio team, ma gli atte stati di stima che ricevetti quella sera da parte loro valsero molto, molto di più.

E che cosa avevo fatto di così speciale? Semplicemente ciò che aveva più senso: non avevo permesso a un evento sgradevole e inaspettato di rovinare tutta la serata. Eppure siamo così abituati a vivere in reazione agli eventi, che un comportamento semplice un po' più «saggio» della norma, diventa agli occhi di molti qua! cosa di davvero sconvolgente.

Le forze che condizionano i nostri stati d'animo.

In realtà, gestire ai meglio le proprie emozioni non è affatto qual cosa di sconvolgente, ma per poterlo fare dobbiamo essere più consapevoli di cosa accade dentro di noi quando generiamo quel fenomeno biochimico che chiamiamo emozione, sensazione o stato d'animo.

Prendiamo l'esempio classico di risposta a uno stimolo esterno: per esempio, una persona si rivolge a noi in maniera molto sgarbata e aggressiva, facendoci arrabbiare e provocando in noi una reazione altrettanto sgarbata e aggressiva.

Quando un qualsiasi evento accade, il primo elemento che va a filtrare questa esperienza è il nostro sistema di credenze. Le nostre convinzioni su noi stessi, la vita, le persone che ci circonda no, su cosa è giusto e cosa è sbagliato sono un elemento determinante per i nostri successi o per i nostri insuccessi, poiché sono il vero e proprio filtro attraverso il quale vediamo e interpretiamo il mondo, creando la nostra realtà. Ma avremo modo di parlare più approfonditamente di questo nel prossimo capitolo.

Quindi attribuiamo subito un significato a ciò che è successo e iniziamo a focalizzarci su di esso, creando automaticamente una rappresentazione interna, fatta di immagini mentali, e un dialogo in terno, costituito da che diciamo a noi stessi riguardo a quanto sta accadendo.

Questo si traduce in una reazione fisiologica, ovvero il nostro corpo reagisce con una certa tensione muscolare, respira e si muove in un determinato modo, cioè fa tutto quanto è necessario affinché il nostro cervello identifichi quella reazione, sollecitando e producendo una serie di neurotrasmettitori, ormoni, proteine, necessari a farci provare fisicamente un'emozione o uno stato d'animo.

Quindi, per proseguire nell'esempio che abbiamo scelto, il nostro cervello interpreterà il fatto che una persona comunichi sgarbatamente con noi, darà un significato a tutto questo, influenzato dalle convinzioni che abbiamo riguardo a com'è giusto rivolgersi al prossimo, e a quali comportamenti siano più o meno educati, offensivi o irrispettosi.

Immediatamente comunicheremo a noi stessi la violazione delle nostre regole, dicendoci qualcosa del tipo: «Questo è davvero inaccettabile», «Come si permette di trattarmi in questo mo do?», «Ma guarda che bastardo», oppure richiamando alla mente situazioni analoghe avvenute in passato, semplicemente focalizzandoci sui particolari come il tono di voce, lo sguardo, la postura di quella persona che ci sta aggredendo verbalmente.

E altrettanto istantaneamente, le immagini mentali e il dialogo interno scateneranno una reazione fisiologica che ci farà provare lo stato d'animo chiamato comunemente rabbia.

In preda a quell'emozione, che diventa allora l'unica risorsa a nostra disposizione, il comportamento che adotteremo in ri sposta allo stimolo ricevuto sarà ovviamente sgarbato e aggressivo tanto quanto quello del nostro interlocutore, se non peggio.

Questo è quanto accade in tutte le normali situazioni stimolo- risposta, dove il comportamento di qualcuno fa arrabbiare qualcun altro.

Ma avremmo potuto, nei confronti del medesimo stimolo, rispondere con un comportamento diverso? Certo! Cosa sarebbe successo, per esempio, se quella persona ci avesse trattato sgarbatamente pochi minuti dopo essere stati informati di aver vinto cinque milioni di euro alla lotteria? Non ho mai vissuto, pur troppo, un'esperienza del genere, ma sono sicuro che neanche i comportamenti più spiacevoli del mondo potrebbero farci arrabbiare quando ci troviamo in uno stato di felicità e di euforia totale.

Un semaforo rosso è del tutto ininfluente quando sei allegro, tranquillo e rilassato, ma può far scattare reazioni sconsiderate quando sei nervoso o arrabbiato per un qualsiasi motivo. La situazione è la stessa, tu sei sempre la stessa persona: l'unica cosa che cambia è lo stato d'animo nel quale ti trovi in quel momento, e sarà questo a determinare la tua reazione.

I nostri comportamenti sono condizionati dai nostri stati d'animo.

Ti è mai successo di trovarti in una sorta di «stato di grazia», ossia di provare una speciale sensazione di benessere, energia positiva, sicurezza, tranquillità, grazie alla quale ti senti in grado di fare bene qualsiasi cosa? Quando stiamo cos'i, quale che sia la situazione che dobbiamo affrontare, ci comportiamo come se sa pessimo dentro di noi che la supereremo con successo, che non possiamo sbagliare. Lo sportivo che affronta una gara importante con questo speciale stato d'animo, sa che, indipendentemente dal risultato finale, offrirà una prestazione ad altissimo livello; il venditore che visita un cliente con quelle risorse ha ottime probabilità di chiudere la vendita; il comunicatore che di fronte a un pubblico si presenta in quello stato, riesce a trasferire il suo messaggio con efficacia e l'uomo che entra in una discoteca provando quella speciale sensazione è sicuro di affascinare ogni donna!

Allo stesso modo avrai certamente vissuto qualche volta la sensazione di essere incapace di fare qualcosa che invece hai già fatto decine dì volte, di provare quello stato d'animo per cui, al contrario di prima, ti senti scarico, svogliato, come se l'energia non scorresse nel tuo corpo: in quello stato anche ciò che è alla tua portata diventa improvvisamente difficile e faticoso, sono le classiche giornate dove tutto va storto e non ne combiniamo una giusta...

Come mai può accadere tutto questo se siamo sempre la stessa persona, con le stesse identiche risorse a disposizione? Perché stati d'animo diversi ci danno accesso a risorse differenti e determinano il nostro modo di percepire la realtà, influenzando così le nostre decisioni e i nostri comportamenti. In altre parole le nostre abilità non cambiano, ma con una predisposizione produttiva sa remo magicamente molto più capaci!

Per questo imparare a gestire meglio i propri stati d'animo e ad avere accesso a stati più proficui e produttivi è fondamentale per il nostro successo personale in qualsiasi campo, e credo sarà uno dei doni principali che potrai trovare in questo libro. Saper entrare in uno stato positivo che dia la forza e la sicurezza necessarie per raggiungere le proprie mete è una capacità imprescindibile sulla strada della propria leadership personale.

Ed è possibile farlo, a patto di essere in grado di governare gli elementi che compongono uno stato d'animo e che sono essenzialmente tre:

1. Fisiologia. Mente e corpo sono indissolubilmente collegati tra loro iii una relazione osmotica. L'uso della nostra fisiologia condiziona i nostri stati d'animo e viceversa.

2. Focus mentale. Ciò su cui ci concentriamo, su cui focalizziamo la nostra mente diventa la nostra realtà.

3. Linguaggio. Le parole veicolano emozioni. Le parole che noi utilizziamo per descrivere la nostra esperienza diventano la no stra esperienza.

Modificare l'uso della nostra fisiologia oppure spostare il nostro focus mentale o cambiare il linguaggio che utilizziamo per comunicare con noi stessi porta a modificare i nostri stati d'ani mo all'istante.

Nel capitolo precedente abbiamo parlato di come le parole influenzino le nostre emozioni. Ora vedremo come gli altri due elementi che compongono questo trittico interagiscano condizionando i nostri comportamenti.

Mente e corpo: l'importanza della fisiologia.

Prova a immaginare una persona depressa. Come la vedi nei tuoi pensieri? Se dovessi descriverla a qualcuno, come lo faresti? Con tutta probabilità la testa è bassa, lo sguardo a terra, le spalle ri curve, la respirazione superficiale e un po' accelerata, i movimenti lenti e privi di energia, il volume della voce basso e il tono monocorde.

Pensa adesso a una persona felice ed entusiasta, e anche in questo caso fattene un'immagine mentale: molto probabilmente questa volta avrai visualizzato una figura con postura eretta, volto sorridente, torace aperto, tensione muscolare e un livello di energia decisamente superiore a quello della precedente, una gestualità che tende a espandersi verso l'esterno, un volume e un tono di voce brillanti.

Perché qualsiasi persona al mondo a queste domande risponderebbe più o meno nello stesso identico modo? Per il semplice fatto che noi esseri umani, in quanto tali, abbiamo in comune un corpo fisico che, in condizioni normali, funziona per tutti nello stesso identico modo! Così come, quando sono felici, tutti i cani del mondo scodinzolano, tutti i gatti fanno le fusa, tutti gli esseri umani sorridono: nessuno l'ha insegnato loro, è una naturale ri sposta fisiologica a un determinato stato d'animo.

È facile capire, quindi, che gli stati d'animo si riflettono nella fisiologia della persona, trasformandosi in precise posture e movimenti, in una maggiore o minore tensione muscolare, in una respirazione di un certo tipo ecc.

La cosa importante, della quale dobbiamo diventare più consapevoli, è che è altrettanto vero anche il procedimento inverso, ossia l'uso della nostra fisiologia condiziona fortemente gli stati d'animo. Non è possibile provare grande entusiasmo con la fisiologia della depressione e viceversa, poiché il nostro cervello non può attivare contemporaneamente due percorsi neurologici completamente in contrasto tra loro.

Per capire meglio questo concetto è importante, però, che tu impari il significato di una parola importantissima per questo libro: «neuroassociazione».

All’inizio del secolo scorso, il dottor Ivan Pavlov diede il via a una serie di esperimenti tuttora fondamentali per capire alcuni meccanismi di funzionamento della nostra mente. I suoi studi ri guardavano i cosiddetti «riflessi condizionati»: molto semplice mente Pavlov iniziò a sperimentare sui suoi cani la possibilità di creare una risposta automatica a un preciso stimolo. Dava loro del cibo e suonava un campanello proprio nel momento in cui la vista della ciotola piena di cibo caldo e fumante stimolava la reazione tipica del cane affamato: scodinzolamenti irrefrenabili e ipersalivazione. Pavlov ripeté l’operazione metodicamente per molti giorni: ogni volta che porgeva agli animali il cibo suonava il campanello. Finché, in breve tempo, bastò semplicemente suonare il campanello per far sì che il cane iniziasse a salivare e a muoversi esattamente come quando gli veniva dato il cibo. Per l’animale a quel punto non esisteva più differenza tra il suono del campanello e quel preciso stato d’animo, si era creata una relazione stimolo-risposta che funzionava con assoluta precisione. La PNL definisce queste associazioni ancoraggi. Quando viene legato neurologicamente un elemento a un altro, anche se tra i due non c’è alcuna apparente relazione — esattamente come non c’è tra un campanello e l’aver fame — per il cervello le due cose diventano tutt’uno, l’una richiamerà l’altra automaticamente come se il pro cesso non potesse essere controllato.

Ti è mai successo, per esempio, di guidare l’automobile e di trovarti a un certo punto davanti a casa tua semplicemente per ché, immerso nei tuoi pensieri, hai d’istinto la solita

strada che percorri ogni giorno, arrivando automaticamente li, nonostante il tuo obiettivo fosse di raggiungere una destinazione diversa? Allo stesso modo, quando nella corteccia cerebrale vie ne creata una strada neurologica e percorsa ripetutamente, ogni volta che la imboccheremo ci ritroveremo all’istante alla destinazione finale.

Siamo pieni di ancore!

Sicuramente avrai una canzone che ti ricorda qualcuno o qualcosa, magari un vecchio amore, una vacanza o un periodo particolare della tua vita. Cosa accade se stai ascoltando la radio e al l’improvviso viene trasmessa proprio quella canzone? Dopo poche note, sufficienti affinché il tuo cervello la riconosca, la prima cosa che ti torna in mente è l’episodio collegato e, in pochi istanti, verrà stimolato lo stato d’animo associato a quel ricordo:

se è ima memoria piacevole l’ascolto della canzone provocherà in te belle sensazioni; se, al contrario, si tratta di un ricordo triste, ti farà calare addosso una cappa di malinconia.

Oppure ci sono persone che conosci e che al solo vederle ti mettono allegria, come altre invece che ti fanno innervosire!

O magari hai avuto un’esperienza traumatica in un particolare punto della tua città e da quel giorno passare in quel posto ri chiama sensazioni estremamente spiacevoli.

O ancora, se qualcuno ti guarda in un certo modo o si rivolge a te con un determinato tono di voce immediatamente provi un grande fastidio o, al contrario, un’emozione piacevole.

Questi sono tutti comunissimi esempi di «ancore» che ognuno di noi sperimenta normalmente nella propria vita. Senza esserne consapevoli, i nostri stati d’animo vengono costantemente stimo lati dall’esterno; buona parte dei comportamenti umani sono in fatti risposte inconsciamente programmate.

Quando lavoro con uno sportivo, per esempio, una delle cose più importanti che posso fare per lui è insegnargli a governare questo processo di ancoraggio, dandogli così la possibilità di ri chiamare come e quando vuole il suo stato d’animo ideale per ot tenere la migliore delle performance. Ogni atleta sa per esperienza quanto sia importante essere nel giusto stato d’animo prima di iniziare una gara o durante la prestazione stessa, ma la stragrande maggioranza di loro non sa come raggiungerlo o, se ci riesce, lo fa del tutto inconsapevolmente.

Avrai possibilità di imparare tutto questo nel capitolo VII, do ve tratteremo svariate strategie di condizionamento derivate dal la Programmazione Neuro-Linguistica. Per ora è sufficiente che tu sappia che per il nostro cervello è molto semplice e veloce installare un’ancora: basta che, in un momento dì forte intensità emozionale, riceva uno stimolo preciso, perché questo venga neuroassociato allo stato d’animo.

Per esempio, un uomo sbaglia qualcosa facendo una figuraccia davanti a tutti e la moglie lo guarda dritto negli occhi con disappunto: da quel giorno ogni qua! volta la moglie lo guarderà in quel modo, procurerà in lui una sensazione di inadeguatezza.

Oppure litighiamo vivacemente con qualcuno e da quel mo mento ogni volta che vediamo la persona con la quale abbiamo avuto il diverbio, immediatamente proviamo un'istintiva sensazione di rabbia.

Tutti i bravi comici sono abilissimi nell'ancorare il pubblico: creano nella gente uno stato di allegria e, mentre gli spettatori ridono, loro fanno facce strane, un determinato sorriso, usano una frase o un tono di voce particolari, ripetendoli svariate volte fin ché l'allegria non viene associata a quei precisi stimoli: in breve basterà anche solo un cenno per suscitare l'ilarità generale.

Come abbiamo già detto, nel capitolo VII imparerai come installare ancore potenzianti e come eliminare ancore negative, procedimento che potrà aiutarti enormemente a migliorare ogni giorno la qualità della tua vita.

La nostra fisiologia è l'ancora più potente.

Mente e corpo sono collegati in un loop cibernetico: il nostro stato mentale influenza la nostra fisiologia e viceversa. A ogni stato d'animo è collegato un determinato uso del corpo. Ogni emozione che proviamo è connessa a precisi schemi fisiologici di postura, espressioni facciali, respirazione, movimenti, tensione muscolare.

Inevitabilmente, ogni volta che proviamo un'emozione utilizziamo la nostra macchina corporea sempre allo stesso modo, al fine di creare la biochimica interna che ci permette di provare quell'emozione. Ma nel fare questo andiamo ovviamente ad ancorare quella fisiologia allo stato d'animo, e non può esistere ancoraggio più forte, perché questa associazione coinvolge ogni cellula del nostro corpo e la totalità del nostro sistema nervoso.

Ciò significa quindi che possiamo usare la nostra fisiologia per modificare gli stati d'animo, cosa che in realtà già facciamo normalmente, anche se in maniera del tutto inconsapevole. Pensa, in fatti, a cosa fai quando cerchi di «controllarti», tentando di evitare di cadere in emozioni negative come rabbia, nervosismo, stress:

probabilmente cerchi di «far buon viso a cattiva sorte», o di «respirare profondamente contando fino a dieci», oppure di cantare «che ti passa»! Vedi, anche nei modi di dire evidenziamo come il mezzo più semplice per condurre i nostri stati d'animo sia gestire la nostra fisiologia.

Fai bene attenzione: lungi da me affermare stupidaggini del tipo: «Se hai un problema sorridi e vedrai che il problema scomparirà!». Non credo minimamente a questo tipo di affermazioni da pensiero positivo spicciolo. Se abbiamo un problema non sarà certo il sorridere che lo farà scomparire, ma piuttosto l'affrontarlo con una giusta strategia. vero, però, che sorridere potrà contribuire a farcì vivere meglio, a considerare la situazione con minor tensione e con un atteggiamento più positivo, aiutandoci a modificare il nostro stato d'animo. Quello che desidero farti capire è che se vogliamo dominare i nostri stati d'animo dobbiamo prima prendere il controllo della nostra fisiologia!

Gli anglosassoni dicono che emotions are created by motions, ossia che le emozioni sono generate dai movimenti; per questo motivo se ti senti teso e nervoso e vuoi cambiare questo stato di cose, sarà inutile dire a te stesso frasi come: «Devo rilassarmi!» o:

«Voglio lasciare andare questa tensione!» se nel frattempo il tuo corpo continuerà a mantenere la stessa fisiologia. Questo perché il cervello registrerà un'incongruenza — tra le tue parole e i messaggi contraddittori che riceve dal corpo — che impedirà una variazione di stato d'animo. Ti sarà sicuramente capitato di ascolta re qualcuno e non essere convinto delle sue parole, nonostante tutto il suo ragionamento seguisse una logica ferrea. Il suo di scorso era sensato, ma «a pelle» non gli hai creduto, senza magari saper spiegare esattamente il perché. Ciò che con tutta probabilità è accaduto è che inconsciamente avevi colto dei messaggi in congruenti dei quali razionalmente non eri consapevole. Magari questa persona mentre affermava: «Non vedo l'ora di farlo» ha fatto un piccolo passo indietro oppure ha abbassato lo sguardo o ha

tossito nervosamente. In pratica con le parole ha espresso un concetto e con il corpo il suo opposto, come se una parte dì lei ci credesse e un'altra lo rifiutasse. La tua mente inconscia lo ha notato e ti ha spinto a non crederle o a non fidarti completamente. Allo stesso modo, se trasmetti un messaggio positivo a te stesso, ma il tuo linguaggio del corpo è incongruente e la tua voce è tre molante e fievole, ne risulterà un messaggio contraddittorio che non sortirà di certo l'effetto desiderato.

Non a caso parlando di come creare incantesimi positivi, ho sottolineato l'importanza di essere congruenti fisiologicamente ed emotivamente con ciò che stiamo affermando. Se quel che diciamo concorda con la nostra postura, il respiro, l'espressione facciale, i movimenti, il volume e il tono di voce, il cervello tenderà ad accettano come vero, e diventerà molto più facile radicarvi una nuova convinzione o un nuovo modo di pensare.

È fondamentale quindi diventare più consapevoli di come il nostro corpo condizioni la nostra mente. Molte ricerche e studi scientifici hanno evidenziato come le emozioni influenzino il corpo, ma solo recentemente la comunità scientifica si è interessata al fatto che è vero anche il contrario. Modificare la postura, l'espressione facciale, i movimenti, scatena automaticamente dei cambiamenti nei processi biochimici dell'organismo, modificando il flusso sanguigno al cervello, il livello di ossigenazione encefalica e il passaggio di neurotrasmettitori.

Puoi facilmente sperimentarlo in prima persona, senza bisogno che io ti fornisca troppe spiegazioni teoriche. Prova, per esempio, a sederti sulla tua sedia come se fossi una persona de pressa, cercando di imitarne la fisiologia, e poi fai la stessa cosa immedesimandoti in una persona sicura. In questo esercizio modificherai l'uso del tuo corpo e potrai notare subito come una po stura tipica della depressione stimoli automaticamente un calo di energia e sensazioni per nulla piacevoli di frustrazione e sopraffazione. All'opposto, usando la tua fisiologia per ricreare uno stato di sicurezza, susciterai sensazioni molto diverse dalle pre cedenti. La cosa curiosa è che con la fisiologia della depressione

tenderai a focalizzarti sui problemi e sulle difficoltà molto più che in uno stato di certezza e sicurezza. Questo ti può aiutare a capire definitivamente come un uso diverso della nostra fisiologia dia accesso a risorse differenti, poiché postura, espressione del volto, modalità di respirazione sono ancorati a sensazioni, schemi di pensiero e rappresentazioni interne ben precisi e consolidati.

Il potere del focus mentale.

Immagina di andare a una festa portando con te una videocamera perché desideri fumare la serata per averne un ricordo. La festa è davvero molto bella e ci sono centinaia di persone che si di vertono. La tua attenzione viene però subito attirata da una coppia che, in un angolo del locale, litiga aspramente. Inizi a filmarla e tieni costantemente la telecamera puntata su di loro che, per tutta la durata della festa, non fanno altro che litigare. Ovvia mente, la tua visione della festa è limitata a quella che scorgi at traverso l'obiettivo della videocamera. Immagina poi di tornare a casa e mostrare a qualcuno il fumato. Che cosa mai potrà pensare di quella serata? E quale sarà stata l'impressione che tu stesso avrai avuto della festa concentrandoti, attraverso la telecamera, sulla coppia in lite, mentre pochi metri più in là una moltitudine di persone si divertiva?

Le nostre esperienze si costruiscono su quello che decidiamo di vedere tramite le nostra «videocamera», che è poi il nostro cervello, il quale, non potendosi concentrare contemporanea mente su molte cose diverse, ma solo su alcune, senza che ce ne rendiamo conto consciamente, decide dove porre attenzione, su che cosa focalizzarsi e che cosa invece cancellare. In questo mo mento, per esempio, mentre stai leggendo, il tuo cervello ti sta evitando di porre un'attenzione consapevole su una miriade di aspetti, che sta comunque automaticamente monitorando con estrema precisione, anche se tu non te ne stai rendendo conto. Se volessi potresti diventare consapevole adesso della tua respira zione, semplicemente focalizzandoti sui polmoni che inspirano ed espirano aria oppure spostare immediatamente la tua attenzione sul battito del cuore, che pompa con regolarità sangue al corpo, o sulla sensazione dei vestiti a contatto con la pelle o sul la pressione generata dal tuo peso sulle parti del corpo che toccano la sedia, poltrona o letto su cui sei in questo momento acco modato. Allo stesso modo potresti concentrarti sui suoni o sul silenzio dell'ambiente intorno a te, sulla luce,

sulla temperatura, sui colori della stanza in cui ti trovi o sugli oggetti o persone che ti stanno accanto in questo momento. In ogni istante della tua vita, la parte inconscia del tuo cervello è consapevole e controlla tantissime cose che accadono fuori e dentro dite, e che la parte conscia provvede però a cancellare, focalizzandosi su ciò che in quel momento le serve o le interessa. Questo è in realtà un pro cedimento molto utile, perché, se non facesse così, l'uomo impazzirebbe. Ma è ovvio che l'aspetto non positivo è che la percezione che noi abbiamo è sempre limitata da ciò su cui ci stiamo focalizzando — e che ovviamente diventa più «visibile» — e da ciò che stiamo cancellando dalla nostra attenzione, che di conseguenza diventerà meno evidente e, in alcuni casi, pressoché inesistente per noi.

Insomma, noi vediamo attraverso una «videocamera» e crediamo che la percezione che ne abbiamo sia la realtà, ma non è così. Si tratta semplicemente di una percezione e una videocamera la può modificare, può ingrandirne l'immagine, può allontanarla. A seconda di come decideremo di utilizzare l'obiettivo, avremo una percezione completamente diversa e quindi, di conseguenza, l'opportunità di vivere emozioni differenti.

Se vuoi che la vita sia una festa piacevole e divertente, devi essere cosciente del fatto che se ti focalizzerai costantemente su ciò che non ti soddisfa, su ciò che non ti permette di essere felice, ti ritroverai a convivere sempre con un senso di insoddisfazione e di infelicità. Basta cercare le cose di quella festa che non ti piacciono, metterle bene («a fuoco», «zoomarle» e renderle così più grandi di quel che sono, più vicine, e tu ti ritrovi subito nervoso! La maggior parte delle persone è bravissima nel fare questo.

La verità è che a ogni festa c'è sempre qualcuno che si sta di vertendo e se ti focalizzi sulle aree positive della tua vita potrai sentirti bene immediatamente.

La qualità della tua esistenza è in diretta proporzione alla qualità degli stati d'animo che vivi quotidianamente: come ti senti determina come ti comporti e quindi mutate focus è fondamentale in quanto ci permette di cambiare stato d'animo; è più semplice di quanto tu possa pensare. Infatti, puoi passare dalla de pressione all'euforia in pochissimi secondi: pensa per qualche istante a tutto ciò che c'è di bello nella tua vita, alle persone che ti amano, a una cosa che ti appassiona, a quello che ti diverte, alla salute che fortunatamente non ti manca...

E ora prova a fare l'opposto, prova a essere depresso! Se desideri farlo ci vuole solo un istante: un metodo infallibile è accendere la televisione e guardare il telegiornale, dove, una dietro l'altra, ti verrà propinata un'infinità di notizie che potrebbero deprimere chiunque. Comincia a focalizzarti sulle ingiustizie che avvengono ogni giorno nel mondo, comincia a chiederti: «Perché il mondo è così ingiusto?», «Perché così tanta povera gente soffre?», e ti garantisco che ci vorrà un attimo per sentirti male! Però, in questo stesso momento nel quale magari tante persone soffrono o muoiono, ce ne sono altrettante che stanno nascendo, ci sono uomini e donne che stanno amando, bambini che stanno sorridendo, situazioni che stanno migliorando...

Sta a noi decidere quale parte del mondo «notare» di più, e questa scelta condizionerà enormemente il nostro atteggiamento mentale e la nostra realtà soggettiva.

«La nostra mente può fare di un inferno un paradiso e di un paradiso un inferno.»

John Milton.

Con «focus», intendiamo quindi su cosa ci concentriamo e come lo facciamo. Inevitabilmente qualsiasi cosa su cui ci focalizziamo diventa per noi la nostra realtà. Anche il come lo facciamo influenza enormemente le nostre percezioni; se ingigantire, rimpicciolire, avvicinare o allontanare un'immagine, per esempio, cambia le sensazioni che suscita in noi, allo stesso modo nella nostra mente inneschiamo meccanismi analoghi con i medesimi risultati. (Avremo modo, però, di approfondire questo aspetto del focus mentale nel capitolo VII, quando tratteremo le «sottomodalità», termine un po' complicato che nella PNL indica proprio le caratteristiche di come rappresentiamo internamente immagini, suoni e sensazioni.)

Se non impariamo a dirigere il nostro focus, rischiamo di pagare un prezzo davvero molto caro! Pensa a Elvis Presley, a John Belushi o a Kurt Cobain, cantante del gruppo rock dei Nirvana, tutti personaggi dello spettacolo morti assai miseramente: erano famosissimi, avevano tutto il successo del mondo, mille attenzioni e amore da parte della maggior parte delle persone, tutto

il denaro necessario per qualsiasi cosa desiderassero, insomma, vive vano come molti vorrebbero vivere. Come è possibile che una persona che ha avuto tutto dalla vita, possa essere infelice al punto da arrivare a uccidersi?

Per quanto tutto ciò che ti circonda possa essere buono e positivo, puoi sempre trovare qualcosa che non rispecchia le tue aspettative: focalizzare l'attenzione lì è il modo migliore per crea re infelicità nella tua esistenza. Al contrario ci sono moltissime persone che avrebbero più di un motivo per essere infelici, ma nonostante questo riescono a condurre una vita ricca di serenità e felicità, focalizzandosi su ciò che c'è comunque di bello nella loro esistenza ed essendone grate.

«In questo sono molto diversa dalla mamma, che a chi

è di cattivo umore consiglia: "Pensa alle miserie

che ci sono nel mondo e sii felice che tu non soffri!".

lo invece consiglio: "Va' fuori al sole, nei campi, a contatto con la natura,

va' fuori e cerca di trovare la felicità in te e in Dio.

Pensa al bello che c'è ancora in te e attorno a te e sii felice!". »

Anna Frank

Le domande dirigono il focus.

Noi abbiamo il potere di decidere su cosa focalizzarci e quindi abbiamo la possibilità di cambiare stato d'animo in ogni momento. Come? Attraverso uno strumento facile e immediato: le domande.

Le domande che ti fai determinano ciò su cui ti focalizzi, su cui orienti la tua attenzione, e sono il modo più semplice che abbia mo a disposizione per spostare il nostro focus o quello di qualcun altro. Infatti, nella comunicazione, colui che pone domande detiene il controllo della comunicazione stessa, avendo la possibilità, nel farlo, di guidare dove meglio desidera il suo interlocutore, che sarà così costretto a seguire la traccia indicata.

Se io adesso ti ponessi all'improvviso la seguente domanda: «Qual è il tuo piatto preferito?», molto probabilmente, anche se l'argomento «alimentazione» non ha niente a che fare con ciò di cui stavamo dissertando, il tuo cervello avrà velocemente spostato l'attenzione sulla risposta al quesito, distaccandosi immediata mente da ciò che stava elaborando. Ed è inevitabile che sia così: il nostro cervello è sollecitato in automatico a rispondere alle domande che gli vengono poste, poiché svolge questa funzione costantemente. Tutti i nostri pensieri non sono altro che un dialogo interno, un botta e risposta tra noi e noi, e ogni volta che valutiamo qualcosa non facciamo altro che porci delle domande e darci delle risposte. La cosa importante di cui prendere coscienza è che il nostro cervello cerca sempre risposte alle domande che gli vengono poste e, prima o poi, le trova. Per esempio, ti sarà sicuramente capitato di non riuscire a ricordare il nome di qualcuno e, dopo alcuni

minuti di tremendi sforzi mentali alla ricerca di quell'informazione mancante, di rinunciarvi, mettendo il quesito da parte. Un'ora dopo, quando meno te l'aspettavi, un flash illumina la tua mente:

«Mario! ». Anche se affaccendato in tutt'altro, il tuo cervello ha continuato a fare quanto gli avevi chiesto, trovare la risposta alla domanda: «Come diamine si chiama quel tipo lì? ».

Il fatto che il cervello cerchi sempre risposte alle domande che gli facciamo è «un'arma a doppio taglio» che, se usata saggia- mente, può migliorare enormemente la qualità della nostra vita, e viceversa può procurarci enorme dolore...

Immaginiamoci, in una situazione difficile, a fronteggiare un contrattempo, facendoci la domanda: «Perché proprio a me?». Il nostro cervello, lo abbiamo detto, andrà subito a cercare una risposta, che in questo caso molto probabilmente sarà: «Perché te lo meriti!» oppure: «Perché sei uno sfigato!». Ossia, quando ci poniamo una domanda, raramente ci chiediamo se abbia senso op pure no, se sia intelligente oppure no. Ce la facciamo e basta. Ed è ovvio che a domande stupide riceveremo risposte stupide!

Di fronte a un problema, dunque, c'è un genere di domande che ci farà focalizzare sul problema stesso, sulle difficoltà, rispetto ad altri tipi di domande che invece ci aiuteranno a focalizzarci sulle possibili soluzioni. Bisogna sempre tener presente che il nostro cervello è un computer che ha tutte le risposte, perciò se ci chiediamo: «Cosa c'è di sbagliato nella mia vita?», cominceremo a cercare qualcosa che non va e stai sicuro che lo troveremo, proprio perché il cervello ha la capacità di darci sempre una risposta, essendo stato programmato per fare questo.

Molte domande hanno in sé la caratteristica di avere dei presupposti, cioè contengono alloro interno delle presupposizioni, delle opinioni velate, delle assunzioni di significato che, nel mo mento stesso in cui diamo la risposta, vengono accettate per vere dalla nostra mente. Cerchiamo di capire meglio come tutto ciò accada e funzioni. Se io mi chiedo: ((Perché non riesco mai a imparare nulla?», questa domanda ha un presupposto molto forte:

«Non riesco mai a imparare nulla». La domanda di per sé è assurda perché contiene un presupposto falso, in quanto è ovvio che non è vero che non riesco mai a imparare nulla. Ma, se non ce ne rendiamo conto, cadiamo nella trappola di rispondere e, nel momento stesso in cui lo facciamo, contestualmente prendiamo per buono questo presupposto; di conseguenza, lo rinforziamo ulteriormente, dando per scontato che è vero che non riusciamo mai a imparare nulla, visto che ci stiamo concentrando sul «per ché» lo facciamo e non sul «se» lo facciamo. Quindi, se la risposta istintiva alla domanda: «Perché non riesco mai a imparare nulla?» sarà qualcosa tipo: «Perché non sono abbastanza intelligente», avremo trovato un motivo per il quale il presupposto era vero, motivazione che invia alla nostra mente un ulteriore messaggio negativo su noi stessi e andrà a influire negativamente sulla nostra autoimmagine.

L'esempio iniziale: «Perché proprio a me? » presuppone che questa cosa sia accaduta a me, povero tapino e a nessun altro. Se foro un pneumatico e mi faccio questa domanda, sto distorcendo notevolmente la realtà, perché è una cosa che, prima o poi, capita a tutti nella vita e ben più di una volta! Ma se inizio a dirmi che sono un povero sfortunato, che l'universo ce l'ha con me, che «non me ne va mai una dritta!», molto velocemente entrerò in un loop negativo, che non solo creerà uno stato d'animo incredibilmente frustrante, ma danneggerà la mia autostima molto più di quanto riesca a rendermene conto, poiché, necessariamente, una parte del mio cervello deve credere a questo per poter dare delle risposte.

Eccoti alcuni esempi di domande improduttive. Cerca di nota re quali sono i presupposti che le rendono altamente depotenzianti.

«Perché le cose non cambiano mai?»

«Perché tutti gli uomini mi fanno sempre soffrire?»

«Com'è possibile che non ne faccia mai una giusta?»

«Perché non riesco mai a dimagrire?»

«Perché capitano tutte a me?»

«Possibile che io sbagli sempre tutto?»

Come avrai notato, visto che dopo la lettura del capitolo precedente stai forse diventando più attento all'uso del linguaggio, non ho mai parlato finora di domande buone o cattive, giuste o sbagliate, positive o negative, ma di domande più o meno produttive, potenzianti o depotenzianti. Le domande sono più o meno adeguate seconda il risultato che vogliamo produrre: se nella fase di analisi di una situazione, in maniera assolutamente di staccata osservo ciò che è capitato e mi chiedo perché è successo, con reale desiderio di capire ciò che ha causato un risultato indesiderato, la domanda è ottimale. Ma se, di fronte a un problema, mi metto le mani tra i capelli, alzo lo sguardo al cielo e, con tono di sconforto, urlo: «Perché?», non è sicuramente la do manda che mi aiuterà a risolvere il problema facilmente e velocemente.

Come possiamo farci domande potenzianti?

Ambrogio Fogar, passando dalla domanda: «Che senso ha vivere così?» a: «Come posso tornare a ridere ancora?», è tornato a dare un senso alla sua vita.

John F. Kennedy ha spostato il focus di un'intera nazione, spingendo la sua popolazione a farsi una domanda diversa: «Miei cari americani, non chiedetevi cosa il vostro paese può fare per voi, ma cosa voi potete fare per il vostro paese».

Henry Ford si domandò: «Come possiamo rendere accessibile a tutti l'automobile producendola in serie?» e migliorò la qualità della vita e le possibilità di spostamento di intere generazioni.

«Domande di qualità producono una vita di qualità. »

Anthony Robbins.

Nel momento in cui cominciamo a farci domande nuove, produttive e potenzianti sposteremo il nostro focus su aspetti nuovi, produttivi e potenzianti; il nostro cervello avrà immediata mente accesso a risorse nuove, produttive e potenzianti ed entreremo automaticamente in stati d'animo nuovi, produttivi e potenzianti!

«Certi uomini vedono le cose come sono e dicono: "Perché?".

lo sogno cose mai esistite e dico: "Perché no?"»

George Bernard Shaw.

Sono domande più produttive tutte quelle che ci danno potere personale invece che togliercelo che ci focalizzano sulle soluzioni invece che sui problemi che ci mettono nelle condizioni di evolverci invece che limitarci.

Come abbiamo già sottolineato il nostro cervello trova sempre le risposte alle domande che gli vengono poste consistentemente. Per cui, così com'è in grado di trovare risposte alla domanda: «Cosa c'è di sbagliato nella mia vita? », allo stesso modo può darne altrettante al quesito: «Cosa c'è di bello nella mia vita? », risposte che ti faranno stare sicuramente meglio!

Quando qualcuno si rivolge a me ed è depresso per qualche situazione particolare oppure si lamenta esageratamente dei problemi che lo assillano, dopo averlo ascoltato attentamente spesso gli dico: «Capisco... Posso farti una domanda? Cosa c'è di bello nella tua vita adesso?". La risposta che ricevo di solito è: «Assolutamente niente! Non c'è niente di bello nella mia vita ora!". Ovviamente so che la replica non può essere vera, ma è semplicemente una barriera che sta mettendo davanti a sé per evitare di pensarci sopra e spostare il suo focus dal problema. Le persone applicano spesso questo meccanismo: usano risposte tipo «non so» per interrompere la comunicazione, per evita re di scavare dentro di loro e trovare la risposta che ovviamente, in qualche modo, conoscono. Sapendo, però, che il cervello trova risposte se sottoposto consistentemente a una domanda, di solito aggiro l'ostacolo in questo modo: «So che è un periodo difficile per te, ma se comunque volessi trovare qualcosa di veramente bello nella tua vita in questo momento, cosa potrebbe essere?». E nel momento in cui la persona inizia a citarmi ciò che c'è comunque di bello nella sua vita, nonostante le difficoltà che sta affrontando, cambia immediatamente il suo focus: entra in uno stato d'animo dove è sicuramente più facile lavorare per ricostruire. E quando poi ritorniamo a parlare del suo problema, riesce ad analizzano con molta più serenità e distacco, proprio come se il «problema» si fosse trasformato in una «situazione da risolvere».

Quindi le domande ci aiutano a fare tre cose contemporanea mente:

1. Spostare il focus

2. Cambiare stato d'animo

3. Accedere alle nostre risorse.

In genere, di fronte a una difficoltà o a un problema da risolvere le domande che iniziano con «come» sono molto più produttive delle domande che iniziano con «perché»: queste ultime ten dono a non fornire risposte costruttive, al contrario delle prime, che ci stimolano a pensare alle soluzioni, muovendoci nella direzione del «posso farlo!». Quindi, per una persona frustrata per il suo peso, piuttosto che chiedersi: «Perché non riesco mai a dimagrire?», una domanda molto più produttiva potrebbe essere: «Come posso dimagrire?' Ovviamente in questo caso il focus viene spostato subito sulla ricerca di soluzioni e, come puoi nota re, il presupposto è: posso dimagrire. Ma eccoti subito un esempio di come le giuste domande possano aprire la mente

alla ricerca di nuove e migliori soluzioni; osserva cosa accadrebbe se a questa domanda aggiungessimo una sola parola, trasformandola così:

«Come posso dimagrire divertendomi?». Quella banale modifica amplierebbe notevolmente i presupposti, perché adesso nella do manda non solo è sottinteso che posso, ma che addirittura posso farlo divertendomi! E se continuerò a pormi questa domanda, le risposte che scaturiranno saranno ben diverse da «mettendomi a dieta», cosa notoriamente non molto divertente. Potrei progetta re di dimagrire praticando uno sport che mi piace oppure frequentando assiduamente una balera o iscrivendomi a un corso di salsa e merengue oppure a uno di cucina naturale, così da poter mi divertire a sperimentare nuove ricette salutari e a basso contenuto calorico! Di certo, se il mio obiettivo è farlo con divertimento, il mio cervello si focalizza su una domanda più specifica e cerca risposte a quella.

Nel Vangelo è scritto: «Chiedete e vi sarà dato» e questo è vero non solo nei confronti delle altre persone, ma anche, e soprattutto, verso noi stessi e la nostra mente.

Prendere il controllo del nostro focus, delle domande che ci poniamo è di fondamentale importanza e imparare a fare questo significa avere maggiore consapevolezza e controllo dei no stri pensieri e, di conseguenza, dei nostri risultati quotidiani. Probabilmente tante situazioni che ritieni molto difficili sono tali semplicemente perché ti stai concentrando su quanto siano impegnative invece di pensare alle diverse possibilità di soluzione che potresti trovare. La grande differenza tra le persone sta nelle domande che si fanno; perciò impara a dialogare con te stesso nella maniera più produttiva possibile, in modo da accedere alle tue risorse e al tuo potere personale per utilizzarli al meglio.

Questo ovviamente non significa che non possiamo e non dobbiamo provare emozioni negative: il dolore, anzi, spesso ci guida verso ciò che non avremmo mai fatto e, come abbiamo visto, è una grande e utile leva per i nostri cambiamenti e per la nostra crescita. Ma chi ci permette di trasformare queste emozioni negative in emozioni positive sono sempre loro: le domande potenzianti.

Eccone alcuni esempi.

«Come posso dare il meglio in questa situazione?»

«Cosa c'è di buono in questo?»

«Come posso raggiungere il mio obiettivo e divertirmi nel farlo?»

«Quali risorse ho a disposizione per raggiungere questo obiettivo?»

«Cosa posso imparare in questa situazione?»

«Come posso migliorare questo?»

«Come posso migliorare me stesso?»

«Come posso fare per essere al mio meglio adesso?»

«Come posso comunicare al meglio con questa persona?»

«Come posso fare per esprimere tutto il mio potenziale adesso?»

Saper porre a se stessi domande costruttive, soprattutto nei momenti difficili, è un'abilità che davvero fa la differenza nella qualità della nostra vita. Quando ci troviamo in difficoltà, il nostro cervello tenderà istintivamente a rispondere «non posso far ci niente» anche alle domande più produttive. Ma se continui a insistere — con costanza e con atteggiamento fiducioso — alla fine arriveranno le risposte di cui necessiti e che meriti.

C'è una grande differenza tra domande e affermazioni. Se continui a dirti: «Sono felice», può darsi che usare la tua fisiologia e produrre abbastanza intensità emozionale ti faccia realmente sentire felice. Ma potresti anche continuare a ripeterti la stessa affermazione per ore senza averne il benché minimo risultato. Diversamente, se utilizzi domande come: «Che cosa mi rende felice ora?", «Su cosa potrei concentrarmi se volessi davvero essere felice adesso? », «Cosa c'è di straordinario nella mia vita?», inizierai a focalizzarti attivamente su riferimenti e motivazioni che esisto no realmente e che possono farti sentire felice.

Anthony Robbins consiglia nei suoi libri una serie di domande — create appositamente per stimolare in noi sensazioni positive quali felicità, entusiasmo, fierezza, gratitudine gioia, impegno e amore — da ripetere ogni mattina per far sì che la nostra prima attività quotidiana sia focalizzarci su ciò che c'è di bello nella nostra vita, creando così stati d'animo altamente produttivi. È una sorta di rituale che io stesso ho applicato a lungo ogni mattina, appiccicando un foglio sullo specchio del bagno di casa mia, così da avere la possibilità di rileggere quelle domande tutte le matti ne, fino a quando completamente metabolizzate, sono diventate parte di me. Se domande di qualità producono una vita di qualità, quale miglior modo per iniziare la giornata? E se poi consideriamo che la maggior parte delle persone è già arrabbiata pochi minuti dopo aver messo i piedi giù dal letto potrebbe essere positivo diffondere questa pratica il più possibile!

Ti elenco qui di seguito le «domande del mattino». Trova due o tre risposte a ciascuna e fallo con coinvolgimento. Nel caso tu avessi difficoltà a rispondere aggiungi semplicemente la parola «potrebbe» o «potrei», sottintendendo «se lo volessi" o «se decidessi di farlo»: «Che cosa potrebbe rendermi felice nella mia vita adesso?», «Per cosa potrei essere grato?».

LE DOMANDE DEL MATTINO.

1. Che cosa mi rende felice adesso nella mia vita?

In particolare cosa di questo mi rende felice? Come mi fa sentire?

2. Cosa mi entusiasma adesso nella mia vita?

In particolare cosa di questo mi entusiasma? Come mi fa sentire?

3. Di cosa sono fiero adesso nella mia vita?

In particolare cosa di questo mi rende fiero? Come mi fa sentire?

4. Per che cosa sono grato in questo momento?

In particolare cosa di questo mi rende grato? Come mi fa sentire?

5. Cosa mi diverta adesso nella mia vita?

Cosa di questo mi diverte particolarmente? Come mi fa sentire?

6. In cosa mi sto impegnando in questo momento nella mia vita?

In particolare cosa di questo mi fa sentire impegnato? Come mi fa sentire?

7. Chi amo? Chi mi ama?

Come mi fa sentire amare ed essere amato?

E alla sera, se vuoi, prima di andare a dormire, per fare un consuntivo su come hai passato la giornata e in modo tale che tu possa trarre un buon insegnamento anche dalla peggiore delle giornate, eccoti allora le «domande della sera» alle quali potrai facoltativa mente aggiungere anche le domande del mattino, magari per andare a letto più sereno e avvolto da sensazioni piacevoli e positive.

LE DOMANDE DELLA SERA.

1. Che cosa ho dato agli altri oggi?

In che modo ho contribuito oggi?

2. Che cosa ho imparato oggi?

Quale buone lezioni posso trarre da questa giornata?

3. In che modo oggi ho migliorato la qualità della mia vita?

In che modo posso usare questa giornata come un investimento per il futuro?

Ripetere le domande del mattino (facoltativo).

Quando avrai imparato a porti domande potenzianti con naturalezza e immediatezza, non solo riuscirai ad aiutare te stesso a focalizzarti spontaneamente su pensieri più produttivi e a entra re in stati d'animo potenzianti ma avrai anche la possibilità di aiutare gli altri a fare lo stesso.

Qualche tempo fa una persona è arrivata da me nel panico totale per una situazione che doveva affrontare e che la impensieriva molto. Dopo aver ascoltato pazientemente le sue preoccupazioni, le ho rivolto una semplice domanda: «Cosa penserai tra dieci anni di ciò che ti sta succedendo in questo momento?». La sua risposta è stata che probabilmente non se lo sarebbe ricordato neppure o, al limite, ripensandoci a distanza di anni ci avrebbe riso sopra. Al che le ho detto molto semplicemente: «Allora per ché diavolo aspettare dieci anni per riderci sopra? Inizia a ridere subito!». Lei mi ha guardato un po' sbigottita, non aspettandosi una frase del genere e senza capire per qualche istante se fossi se rio o stessi scherzando. Poi si è aperta in un gran sorriso e mi ha detto: «In effetti, nell'economia della mia vita, non è poi una cosa così grave! Forse mi sto facendo prendere un po' più del necessario...». «Non ti preoccupare» ho ribattuto, «è una normale reazione. Ma adesso che sei consapevole di questo, come potresti comportarti?» «Bè, affronto direttamente la situazione senza pensarci troppo, così me la tolgo dai piedi e posso iniziare davvero a ridere di gusto!»

E in pochi minuti una persona terrorizzata e piena di tensione si è trasformata in una pronta all'azione. Tutto grazie al potere delle domande.

La «domanda guida».

Abbiamo parlato approfonditamente di quanto le domande che ci poniamo consciamente e inconsciamente governino il nostro focus mentale e quindi contribuiscano a creare la nostra realtà e i nostri stati d'animo.

Uno degli insegnamenti fondamentali che ho ricevuto negli ultimi anni è questo: ogni individuo ha una domanda che si pone costantemente, una domanda che guida buona parte delle sue azioni e alla quale è associata una forte intensità emotiva, poiché egli ha unito alla sua soddisfazione la convinzione che lo porterà a evitare il dolore e a raggiungere il piacere.

Ognuno di noi ha vissuto certe esperienze nella propria vita che possiamo considerare eventi emozionali significativi, cioè accadimenti che ci hanno colpito emozionalmente, creando associazioni forti a sensazioni di piacere o di dolore e cui abbiamo dato un significato al quale crediamo fortemente. Per esempio, una persona che ha subito una violenza o un abuso in giovane età può sviluppare la convinzione che è bene proteggersi il più possibile, perché se non lo si fa si può soffrire molto. Oppure, al contrario, un individuo che ha ricevuto una grande ricompensa emotiva per qualcosa di buono che ha fatto, associa all'idea di fa re bene agli altri grandi sensazioni di piacere, creandosi così la convinzione che, quando dai agli altri, ciò che ti torna indietro sarà sempre più di quello che hai dato.

È facile che, grazie alle credenze sviluppate da bambini, queste due persone continuino, per il resto della loro vita, a focalizzarsi inconsciamente l'una su come proteggersi e l'altra su come dare agli altri.

Una domanda guida è una domanda primaria o dominante che filtra regolarmente il tuo modo di pensare, conscio e inconscio, per tutta la vita. Essa diventa il più importante laser e filtro su ciò che costantemente noti o no e su ciò che sperimenti.

Il processo di scoperta della vecchia domanda guida e la sostituzione con una nuova è uno dei punti fondamentali del mio Leadership Seminar e costituisce un'intensa sessione di lavoro da me- guidata della durata di oltre tre ore. Purtroppo non è certo possibile fornire qui una tecnica esauriente; tuttavia lo scopo di questo libro è creare consapevolezza ed è proprio per questo che ho deciso di parlarne, così da fornirti alcune chiavi di lettura che ti permettano di diventare consapevole di un meccanismo inconscio che so, per esperienza diretta, è uno dei più influenti sui no stri comportamenti e sul nostro benessere emozionale.

A tale proposito ti riporto di seguito alcune domande guida particolarmente significative o che ho riscontrato essere tra le più comuni, così da darti, poco per volta, la possibilità di capire come queste si formino e come operino su noi stessi.

Quando, anni fa, svolsi per primo su di me il processo in cui adesso accompagno gli allievi dei miei seminari scoperta della

domanda che aveva guidato buona parte della mia esistenza fino a quel momento fu particolarmente sconvolgente e intensa: mi resi conto che contribuiva a creare una grande dipendenza emotiva nei confronti delle altre persone e, ovviamente, la cosa non mi piacque affatto. Quella che realizzai essere la domanda che più di tutte aveva indirizzato il focus della mia vita era: «Come posso piacere a tutti?». E la cosa particolare fu che ebbi all'improvviso il «flash», nella mia memoria, dell'episodio che mi portò a credere che fosse fondamentale piacere a tutti. Quando avevo da poco compiuto sei anni, mio padre morì a causa di un incidente d'auto. A quell'età non mi resi conto bene di cosa fosse realmente successo e i ricordi della sua figura sono sempre rima sti molto offuscati. Ma all'improvviso quel giorno mi tornò lucidamente alla memoria un episodio nel quale, tempo dopo, una zia di mio padre mi raccontava di quanto fosse amato da tutti e di come tutti gli volessero bene. Insomma, di come piacesse proprio a tutti, e ricordai nitidamente che il mio pensiero fu: «Anch'io da grande voglio piacere a tutti come il mio papà!».

Riflettiamo insieme: quali sono i vantaggi che porta con sé una domanda guida del genere? Bè, di certo una persona che cerca di piacere a tutti tenderà a sviluppare delle doti di simpatia, di comunicazione, di disponibilità; cercherà di attirare l'attenzione altrui in maniera positiva, così da riuscire a ricevere quanta più approvazione possibile. Non credo sia un caso che da ragazzino fossi il «cabarettista» della classe, quello che faceva le imitazioni, raccontava le barzellette, rendeva gli altri allegri o che attirava l'attenzione suonando la chitarra o organizzando la festicciola, quello che amava già vestirsi «alla moda» per piacere di più alle giovanissime coetanee. Ma lo svantaggio più grande della mia vecchia domanda guida era che lo stare bene, il sentirmi ok, il mio senso di appagamento e il mio stesso valore dipendevano totalmente dall'ambiente esterno, dalle conferme che ricevevo dagli altri. Inoltre, in realtà è possibile piacere a tutti? Certo che no! Per quanto si possa essere gradevoli, troveremo sempre qualcuno che disapproverà il nostro modo di essere o al quale staremo antipatici. Ricordo innumerevoli situazioni in cui, se mi accorgevo di non piacere a qualcuno, mi prende va un'enorme frustrazione e tentavo di tutto pur di fargli cambiare opinione, perché, ovviamente, io dovevo piacere a tutti! E svolgere questo lavoro di autoanalisi mi costò molto, poiché mi costrinse a mettermi davvero in gioco e a essere onesto con me stesso. Ma quando hai il coraggio di ammettere le tue debolezze e le tue aree di miglioramento, hai automaticamente la possibilità di accettarti così come sei, capendo che sei comunque un essere meraviglioso anche con tutti i tuoi difetti e che hai, se vuoi, la possibilità di crescere e di evolverti, avendo portato alla luce un'area di migliora mento della quale non eri del tutto consapevole.

Dopo aver compreso tutto questo mi chiesi: «Cosa significa per me piacere a tutti?». E solo all'idea provai sensazioni di gran de soddisfazione e realizzazione, a conferma che la mia mente aveva associato grande piacere a quest'idea.

Dopodiché mi chiesi: «E cosa significa invece non piacere a tutti? ». E la risposta istintiva fu: «Essere rifiutati!».

«E cosa succede se vieni rifiutato?» mi autoincalzai. «Rimani da solo» risposi.

«E cosa vuoi dire rimanere da soli?» «Non essere amati.»

«E cosa significa non essere amati?» «Bè. . .» tentennai. «Se non sei amato, la vita non ha senso, non vale la pena di essere vissuta!»

E arrivai alla prova principale che quella fosse la mia domanda guida: l'idea di vivere secondo questa domanda mi dava piacere; mentre al pensiero di non riuscirci provavo la sensazione di una morte emotiva, il dolore psicologico più alto mai raggiungibile.

Quello che ho potuto riscontrare nei partecipanti al mio Leaders Seminar è che, nella stragrande maggioranza dei casi, le perso ne scoprono che la domanda guida che le ha mosse fino a quei mo mento era stata generata da un evento emozionale significativo e in qualche modo negativo, che aveva originato dei dolore; ciò conferma come il dolore, quanto meno a breve termine, crei un impatto per noi più forte del piacere. E ovviamente, se un evento è associato a dolore, il focus da esso generato risulta più proiettato a fuggire da qualcosa che siamo convinti ci farà stare male, piuttosto che a cercare qualcosa che ci faccia stare bene. E

anche in questo caso facilmente creeremo domande guida che spesso e volentieri ci porte ranno a essere dipendenti dall'esterno. Un esempio può essere dato da una domanda tipo: «Come posso essere il migliore?». Ovvia mente una simile domanda guida porta la persona a darsi da fare per primeggiare, 'per eccellere, per ottenere risultati degni di nota e ciò, sicuramente, ha anche degli aspetti positivi. Ma il carattere limitante di questa domanda guida è dato dal fatto che il mio valore

dipende dai risultati degli altri, perché ciò che conta è essere meglio di loro, indipendentemente dalla mia prestazione. Inoltre, una per sona indirizzata da tale focus, vive una vita molto stressante; sarà impegnata in un continuo confronto e la sua soddisfazione dipenderà da quanto di più imprevedibile e incontrollabile esista ai mon do: gli altri. Molto diverso sarebbe se la sua domanda guida fosse:

«Come posso essere al mio meglio?», quesito che la metterebbe solo ed esclusivamente in competizione con se stessa.

Ecco alcuni esempi di domande guida, realmente riscontrati tra i miei allievi. Cerca di analizzarle una per una, valutando le rispettive conseguenze positive e negative che ne possono scaturire e notando i presupposti che in molte di esse sono contenuti.

«Sono all'altezza di come mi vogliono?» «Sono perfetto in tutto ciò che faccio?»

«Come posso fare la cosa giusta?»

«Perché non merito l'amore dei miei genitori?»

«Come posso attirare l'attenzione?»

«Cosa ci guadagno in questa situazione?»

«Come posso comportarmi per farmi amare, accettare e per non esse re abbandonato?»

«Quando smetterà di comportarmi così?»

«Cosa posso fare per non farmi giudicare male dalle altre persone?»

«Cosa faccio se rimango solo?»

«Come posso divertirmi e sfuggire alle responsabilità?»

«Come posso piacere sempre agli altri affinché quando chiedo loro qualcosa mi dicano sempre di sì?»

«Come posso proteggermi per non soffrire?»

«Posso contare sull'aiuto degli altri?»

«Voglio abbastanza bene a chi mi ama?»

«Come posso creare intesa con chi ritengo importante?»

«Come posso evitare di fare fatica?»

«Cosa ho fatto di male per meritarmi questo?»

Come vedi, la maggior parte di queste domande, se ripetute con assiduità in contesti diversi della nostra vita, mettono la nostra esistenza nelle mani di qualcun altro o schiava delle circo stanze, creando dubbio o insicurezza oppure ci possono portare a fare cose non sempre edificanti e buone per noi stessi.

Infatti, l'unica sicurezza che abbiamo in ogni momento della nostra vita siamo noi stessi. Posso essere sicuro del mio amore per me stesso, non di quello degli altri per me. Posso essere sicuro di ciò che io faccio, non di ciò che succede al di fuori di me.

Delegare all'esterno la propria felicità significa non averne il controllo. Al contrario, possiamo avere il controllo solo su noi stessi, sui nostri pensieri e sulle nostre credenze che creano i filtri con cui vediamo e interpretiamo ciò che ci succede.

Io non posso essere sicuro che domani mi succederà qualcosa di bello, ma potrò comunque fare tutto ciò che è in mio potere per interpretare positivamente qualsiasi cosa mi accada. Io

sono responsabile di me stesso e delle mie emozioni. Un evento non è mai bello o brutto in assoluto. Può diventare bello o brutto a seconda dei filtri con cui lo guardo. E la qualità delle domande a determinare la qualità delle risposte: facciamoci domande giuste, che includano successo, gioia e ricchezza, e avremo questo gene re di risposte, sotto forma di idee e opportunità da cogliere al vo lo per realizzare ciò che chiediamo.

Porsi nuove domande è uno dei segreti principali per cambia re la propria vita.

Qual è la tua domanda guida?

Su cosa ti stai focalizzando principalmente in questo periodo? Se ci fosse una domanda che guida tutta la tua vita, che ne indirizza il focus, quale sarebbe? Qual è la domanda che ti poni più spesso e che determina la maggior parte del tuo comportamento?

I criteri per determinare la tua domanda guida sono i seguenti:

1. Te la poni costantemente e in qualsiasi contesto.

2. Sei portato a credere che vivere secondo questa domanda realizzi lo scopo della tua vita. Credi che questa domanda guida ti conduca alla più grande opportunità, al successo estremo, a tutto ciò che ti eviterà definitivamente il dolore e ti darà piacere.

3. Credi che se non vivessi secondo questa domanda proveresti fortissimo dolore. Potrebbe persino significare questione di vita o di morte, quasi come se fosse una domanda istintiva di sopravvivenza.

4. Associ a essa una forte intensità emotiva.

5. La tua identità, chi tu sei, spesso è legata a tale domanda.

Prenditi tutto il tempo che ti serve per trovare la tua domanda guida e cerca di essere davvero onesto con te stesso. Mentire servirà soltanto a ritardare il tuo incontro con la vera libertà, quella dai condizionamenti che noi stessi ci creiamo.

Dopo fai un ulteriore passo e chiediti cosa credi che succederà se realizzerai Io scopo della tua domanda guida. La ragione per cui fai ogni cosa nella tua vita è perché hai determinate credenze circa le conseguenze che possono derivare da certe azioni. Queste credenze — supportate e ampliate dalla fisiologia e dal linguaggio e ancorate a riferimenti a cui hai associato massimo dolore o pia cere molti armi fa — sono diventate una parte fondamentale della tua identità inconscia.

E importante ricordare che quando nella tua vita si verifica un evento significativo, la fisiologia in cui ti trovi e il linguaggio che usi sono automaticamente ancorati a quell'esperienza. Il linguaggio e la fisiologia intensificano e aiutano a creare il tuo focus e, conseguentemente, il significato che dai all'evento, ossia le credenze che sono state generate. Ora, come vedremo dettagliata mente nel prossimo capitolo, perché tu sviluppi una credenza «guida», una credenza «portante», devi aver avuto un'esperienza, vale a dire un evento emozionale significativo che è poi diventato un forte riferimento e ti ha dato un senso di certezza cir ca il significato di quell'esperienza. La fase successiva consiste, quindi, nello scoprire il riferimento che ti ha portato a adottare questa credenza. Se vuoi raggiungere un equilibrio nella tua vita attuale, devi diventare consapevole di ciò che questa esperienza, questo generatore primario di dolore (o di piacere) può aver significato per te.

Mettendo a fuoco la tua domanda guida, avrai immediata comprensione del perché fai normalmente alcune cose. Prendi l'esempio di Sabrina, una delle mie collaboratrici di più lunga data: quando svolse per la prima volta questo processo, realizzò che la sua domanda guida era: «Come posso fare tutto con la massima precisione?». Guarda caso, con un focus tale sull'essere «precisa» si è diplomata in ragioneria, ha frequentato la facoltà di Economia e commercio e in HRD lavora nell'ufficio amministrazione, e tutti noi siamo felici che abbia sviluppato il piacere di fa re le cose con precisione, qualità ovviamente fondamentale per svolgere bene i suoi compiti. Ma è anche altrettanto ovvio che una domanda guida del genere induce a vivere con livelli di stress esagerati ed è garanzia di insoddisfazione perenne per le proprie prestazioni, visto che ben difficilmente si riuscirà sempre a fare tutto con la massima precisione. Consapevole di questi aspetti negativi, Sabrina ha quindi deciso di sostituire la sua

vecchia domanda guida con: «Come posso dare il mio meglio in questa situazione, donando amore, felicità e divertimento a me stessa e agli altri?». Grazie a questo notevole cambiamento Sabrina rimane comunque una persona molto precisa e ordinata, caratteristiche che ha sviluppato negli anni e che mai più perderà; ma non porta più con sé il carico di stress che comportava il focalizzarsi sulla convinzione che le cose devono sempre essere assolutamente perfette; inoltre ha deciso di aggiungere una maggiore quantità di amore, felicità e divertimento alla sua vita e a quella degli altri, che ovviamente subivano a loro volta lo stress di lavo rare con Miss Perfettini!

Quando ho sinceramente e profondamente realizzato che una parte di me era fortemente legata al giudizio altrui, mentre l'unico giudizio che davvero conta è il mio e quello della mia coscienza, ho lasciato andare la mia vecchia domanda guida e l'ho sostituita con: «Come posso crescere in questa situazione ed essere ancor più congruente con i miei valori?». Questa nuova domanda guida mi aiuta a trarre il meglio da qualsiasi situazione, a comportarmi costantemente in maniera più saggia e in linea con ciò che credo e con ciò che è davvero importante per me. Mi fa stare bene e, paradossalmente, mi fa ricevere ancora più approvazione, perché le persone che fanno ciò in cui credono con amo re e con passione vengono tendenzialmente rispettate e ben giudicate anche da chi non condivide le loro idee e convinzioni.

Eccoti altri esempi di nuove e potenzianti domande guida.

«Come posso amare e crescere sempre di più?»

«Come posso migliorare, godendomi tutto ciò che di stupendo già ho?»

«Come posso esprimere ancor più amore, energia ed entusiasmo?»

«Come posso crescere e migliorare rendendo felice me stesso e gli altri?»

«Come posso fare ciò che mi appassiona con ancora più amore per me stesso e per gli altri?»

«Come posso realizzare i miei sogni aiutando anche gli altri a farlo?»

«Come posso rendere ancora più felice la mia vita e quella degli altri?»

«Come posso essere un esempio sempre migliore per i miei figli?»

Prenditi quindi un p0' di tempo per creare la tua nuova do manda guida, che sia il più possibile potenziante e che non porti con sé gli eventuali aspetti negativi della precedente.

Se la tua vecchia domanda guida era: «Come posso far sì che gli altri pensino bene di me?'>, quale potrebbe essere una nuova domanda che ti permetta di rispondere ai bisogni altrui e tocchi le loro vite in maniera positiva, ma senza renderti costantemente schiavo delle impressioni temporanee che susciti negli altri, frutto dei tuoi filtri mentali e dei tuoi condizionamenti? La continua preoccupazione circa ciò che gli altri pensano dite crea insicurezza e una mancanza di consapevolezza della tua importanza e del tuo valore. Quale domanda ti farebbe smettere di presupporre che agli altri non piaci, quando invece non è vero? Quale domanda ti libererebbe dall'ansia e dalla tensione interiore di assecondare continuamente gli altri?

Quando avrai creato la tua nuova domanda guida, la prova più importante per verificare se è quella giusta è che, leggendola ad alta voce, ti dia piacevolissime sensazioni e l'idea che il suo oggetto diventi il focus principale della tua vita ti faccia stare davvero bene.

Usa la tua nuova domanda guida come fosse un «incantesimo>', ripetendola a voce alta, aiutandoti con la tua fisiologia a creare stati d'animo produttivi e piacevoli, coerenti con quelle parole. Fallo per una decina di giorni, tre volte al giorno, cantandola, giocandoci, divertendoti a ripeterla in modi più o meno strani, facendo sì che diventi veramente parte dite tanto quanto lo era la vecchia domanda guida.

Punti chiave:

Devi essere per avere. Inizia ad agire «come se».

Il nostro stato d'animo determina i nostri comporta menti.

Non sono gli eventi a determinare i nostri stati d’animo, ma il significato che attribuiamo loro.

Siamo padroni dei nostri stati d’animo.

Le forze che condizionano i nostri stati d’animo sono essenzialmente tre: fisiologia, focus mentale e linguaggio.

La nostra fisiologia condiziona fortemente i nostri sta- ti d’animo perché è l’ancora più potente.

Focus: le nostre esperienze si costruiscono su ciò su cui poniamo la nostra attenzione.

Le domande dirigono il focus e sono il modo più semplice che abbiamo a disposizione per spostare il nostro focus o quello di qualcun altro.

Il nostro cervello cerca sempre risposte alle domande che gli vengono poste e, prima o poi, le trova.

Non ci sono domande buone o cattive, giuste o sbagliate, positive o negative, ma domande più o meno produttive.

Esiste per ogni individuo una domanda guida, cioè una domanda che si pone costantemente e che guida buona parte delle sue azioni, alla quale è associata una forte intensità emotiva poiché ha associato alla sua soddisfazione la convinzione che lo porterà a evitare il dolore e a raggiungere il piacere.

Le tue riflessioni.

Le credenze, filtro della mente.

Wilma pesava solo due chili quando nacque, ventesima di venti due figli, in un'umile famiglia di colore del Tennessee: era il 23 giugno 1940.

Riuscì a sopravvivere alla nascita prematura, ma questo non le evitò di sviluppare una salute estremamente cagionevole che le causò, nei primi anni di vita, una lunghissima serie di malattie, culminanti nella deformazione e nell'indebolimento del piede destro a causa di una poliomielite. Wilma ricorderà alcuni anni dopo: «Il medico aveva detto che non sarei più riuscita a camminare. Mia madre disse che avrei potuto farlo e io credetti a lei!».

Dopo anni di esercizi di riabilitazione e di costanti incoraggia menti da parte di sua madre, dei fratelli e delle sorelle, all'età di dodici anni Wilma era finalmente in grado di camminare senza bisogno di stampelle, sostegni o scarpette correttive, sviluppando un'andatura ritmica che, a detta dei medici, poteva già essere considerata un miracolo.

Ma Wilma non si fermò e decise di diventare un'atleta, iniziando a praticare atletica leggera e specializzandosi poco per volta nelle gare su pista. Alla prima a cui si iscrisse tagliò il traguardo per ultima e per mesi continuò ad arrivare ultima. Tutti le diceva no di smettere, ma lei non si arrese finché finalmente vinse una gara. E poi un'altra. E un'altra ancora.

All'età di sedici anni faceva parte della staffetta olimpica americana che vinse la medaglia di bronzo nella 4x100.

Fu nel settembre del 1960 alle Olimpiadi di Roma che Wilma Rudolph entrò nella storia diventando la prima donna americana ad aggiudicarsi tre ori olimpici nei cento e duecento metri e nella staffetta 4x100.

Alla fine, la ragazza alla quale era stato detto che non avrebbe mai più potuto camminare, diventò una delle atlete più famose di tutti i tempi.

«Mia madre mi insegnò molto presto

a credere di poter ottenere qualunque risultato desiderassi.

Il primo fu camminare senza sostegni. »

Wilma Rudolph.

«Possono perché credono di potere».

Ivano Beggio era un giovane squattrinato appassionato di motori, tanto da arrivare a costruirsi una moto da solo per andare a correre nel tempo libero.

Mentre la guidava sognava di arrivare un giorno a creare una moto velocissima, in grado di battere tutte le altre, anche se l'educazione molto pratica, impartitagli dai suoi genitori, gli sugge riva di non fantasticare e di pensare invece solamente a lavorare.

Ma i sogni in quanto tali non possono essere cancellati dalla mente. Ed ecco che dalla sua passione nacque una modesta officina che si occupava quasi esclusivamente di piccole riparazioni.

Appena Ivano poteva, quell'officina si trasformava in una catena di montaggio artigianale dove lui e i suoi amici si divertivano a smontare e rimontare moto, a modificarne i pezzi, a elabora re i motori e le altre componenti meccaniche.

Negli anni l'officina crebbe e con essa le possibilità economiche che permisero di passare gradualmente dalle riparazioni alla costruzione di motorini, poi di vere e proprie moto che iniziarono a gareggiare e a vincere le prime gare: locali, regionali, poi quelle nazionali, fino ad arrivare a vincere il Campionato italiano delle 250.

Da anni ormai, le moto dell'Aprilia di Ivano Beggio dominano nelle competizioni del Campionato del mondo, esattamente come nei sogni che abitavano la mente del giovane Ivano che guidava la sua motoretta scassata.

Il colonnello Sanders (in alcuni paesi del Sud degli Stati Uniti «colonel» è un titolo di riconoscimento attribuito a coloro che con il loro lavoro hanno portato onore alla comunità) aveva degnamente sbarcato il lunario per anni gestendo un piccolo chiosco all'interno di una stazione di servizio nella cittadina di Corbin, nel Kentucky. Molti viaggia tori si fermavano apposta per mangiare un piatto del suo straordinario pollo fritto. Ma la costruzione, nel 1950, di un'autostrada che deviò il viavai di autovetture al di fuori del piccolo centro abitato, decretò la fine della sua piccola attività, lasciandolo a secco di clienti.

Quando andò in pensione, all'età di sessantacinque anni, iniziò letteralmente una nuova vita. E questo non perché poté final mente dedicarsi ai suoi hobby o alle sue passioni, come ci si aspetta che accada per un pensionato, ma semplicemente perché, quando ricevette il primo assegno previdenziale e scoprì che la sua pensione sociale ammontava a centocinque dollari al mese, si rese conto che non avrebbe mai potuto vivere decentemente con una cifra così irrisoria.

Decise così che avrebbe fatto qualcosa per cambiare quello stato di cose.

Invece di arrabbiarsi con il governo o maledire la società, iniziò a chiedersi cosa avrebbe potuto fare lui, in prima persona, per guadagnare abbastanza denaro da potersi permettere una vita benestante.

Non c'era niente che sapesse fare particolarmente bene e non possedeva abilità o conoscenze specifiche sulle quali puntare. C'era solo una cosa che, a detta di tutti, gli riusciva meglio che a chiunque altro e per la quale aveva sempre ricevuto lodi sperticate da tutti gli avventori del suo chiosco: nessuno cucinava il pollo fritto bene quanto lui!

Questa sua personalissima ricetta era l'unica cosa davvero speciale che avesse a disposizione e quindi l'unica possibile fonte di guadagno.

Vendere ai ristoranti una ricetta per fare il pollo gli sembrava lì per lì l'idea più ridicola che avesse mai avuto, ma dopo un p0' iniziò a pensare che se davvero il suo pollo era così buono come tutti gli dicevano, un ristorante avrebbe effettivamente potuto incrementare il proprio giro di affari se avesse attirato più gente con quella specialità! Fu così che il colonnello Sanders si convinse che avrebbe potuto non solo vendere la ricetta, ma anche insegnare ai cuochi come cucinarla nel migliore dei modi, chiedendo in cambio una percentuale sull'incremento di incassi del locale.

Riesci a immaginarti questo vecchietto che, vestito di bianco, bussa alle porte dei ristoranti proponendo un affare straordinario?

Molti lo presero in giro e altrettanti gli sbatterono la porta in faccia, ma il colonnello Sanders non rinunciò! Per due anni guidò la sua vecchia automobile in lungo e in largo per tutti gli Stati Uniti, ricevendo la bellezza di 1009 risposte negative, prima di arrivare al titolare di un piccolo ristorante che comprò il suo servizio.

Quante persone conosci che avrebbero resistito a due anni di rifiuti, a 1009 risposte negative, continuando comunque ad andare avanti?

Poche credo... La maggior parte delle persone avrebbe rinunciato dopo qualche rifiuto o, molto più probabilmente, non avrebbe mai intrapreso un'avventura del genere, e questo è il motivo per cui esiste un solo colonnello Sanders!

Nel 1964 vendette a due milioni di dollari l'azienda che aveva creato a partire da quel primo acquirente dodici anni prima e che era diventata, nel frattempo, una catena di ben seicento punti in franchising, riuniti sotto il marchio «Kentucky Fried Chicken», che riportava nel suo logo il ritratto di questo simpatico vecchietto con baffi, pizzo e capelli bianchi.

A tutt'oggi, a più di vent'anni dalla sua morte, la KFC è una delle 'catene di fast food più importanti del mondo con oltre trentaduemila punti vendita in più di cento differenti nazioni, e il volto del colonnello Sanders caratterizza uno dei marchi più ri conoscibili del pianeta.

A ventidue anni Nerio Alessandri, inventò nel garage di casa il suo primo attrezzo ginnico e lì capì che dalla sua passione sarebbe potuta nascere un'impresa. Iniziò così a darsi da fare costruendo con materiali di fortuna i primi attrezzi e continuando a sperimentare ogni idea che

gli veniva in mente. Fino a quando decise di lasciare il posto fisso per giocarsi la sua chance, tentando di vendere i suoi attrezzi.

«Era il 1983, di soldi ne avevo pochi, di difficoltà tante» racconta Alessandri in un'intervista, «ma ci credevo, veramente. Quando poi dal garage sono passato al mio primo capannone, ho capito che avrei potuto farcela veramente. Sognavo di realizzare un'impresa capace di produrre attrezzi da palestra utilizzabili da tutti, non solo dai body builder.»

Oggi, gli attrezzi Technogym si trovano in migliaia di case, palestre e centri sportivi.

Che cosa hanno in comune i protagonisti di queste storie?

In modi, tempi, contesti diversi, sono tutti riusciti a raggiunge- rei! risultato che si erano prefissati perché ci credevano, credeva no veramente nel profondo di loro stessi che avrebbero potuto farcela, e poco importa che tutto l'ambiente intorno a loro dicesse il contrario. L'unica cosa davvero importante era ciò che loro stessi pensavano.

«L'ingrediente chiave del successo è credere veramente e il vero successo comincia dal credere in se stessi. »

Colin Turner.

In oltre quindici anni dedicati allo studio della natura umana e a tutte le caratteristiche che permettono agli individui di dare il meglio di sé, ho avuto modo di toccare con mano migliaia di volte — sia che avessi a che fare con un campione mondiale di sci, un calciatore della nazionale italiana, un imprenditore multimiliardario, sia con una casalinga, un impiegato o uno studente universitario — che le nostre credenze, le nostre convinzioni più profonde sono ciò che più determinano, psicologicamente, la vita che noi creiamo e i risultati che andremo a realizzare!

Nei primi mesi della mia formazione personale, Johnny era solito ripetere, con il suo perfetto slang, una vecchia frase di Napo leon Hill, autore del best seller Pensa e arricchisci te stesso e padre di tutti i motivatori: «Whatever the mind of a man can conceive and believe, it can achieve (Qualsiasi cosa la mente di un uomo può concepire e credere, la può raggiungere)»! Poco tempo dopo comprai negli Stati Uniti un'audiocassetta dove Napoleon Hill in persona usava le stesse parole: credo di aver riascoltato questa frase centinaia di volte e io stesso l'ho ripetuta ai miei corsi per anni. A distanza di tempo non giurerei più che quella frase sia completamente vera, che veramente possiamo ottenere qualsiasi cosa siamo in grado di concepire o credere. Ma ho invece sviluppato l'assoluta convinzione che diventa un'incontrovertibile verità se lievemente ritoccata: '<Qualsiasi cosa la mente di un uomo non riesce a credere, non potrà mai raggiungerla!».

Quando invece crediamo fermamente di poter fare qualcosa, scateniamo quella forza e quelle risorse che magari non ci assicureranno il risultato, ma ci garantiranno di tirare fuori il meglio di noi stessi e di giocarci fino in fondo le nostre opportunità.

«Che tu creda di farcela o di non farcela, avrai comunque ragione!»
Henry Ford.

Il ciclo del successo.

Come e quanto le nostre credenze influenzino l'uso del nostro potenziale, i nostri comportamenti e, di conseguenza, i risultati che otteniamo, può essere facilmente spiegato dallo schema seguente:

Potenziale, Azioni, Risultati, Credenze.

Osserviamolo a partire dalla parola «potenziale».

Molti credono che le persone abbiano un potenziale pressoché illimitato; non sapremo mai se è vero, ma la scienza ha dimostrato senza ombra di dubbio che il nostro potenziale come esseri

umani è enormemente più grande di quello che di solito utilizziamo, stimato tra l'uno e il dieci per cento, secondo i diversi studi ai quali possiamo fare riferimento.

I risultati che otteniamo non sono quindi determinati dal nostro potenziale, altrimenti raggiungeremmo sempre e costante mente traguardi straordinari in ogni situazione, ma da ciò che facciamo con quel potenziale. I risultati sono figli dell'azione! Se abbiamo un potenziale eccezionale, ma non facciamo nulla di ciò che dovremmo fare per raggiungere i nostri obiettivi, il risultato sarà sicuramente fallimentare!

Il mondo è pieno di potenziali campioni, potenziali artisti, potenziali imprenditori, di persone con un talento incredibile che non hanno mai fatto nulla per sviluppano e valorizzarlo, o che, addirittura, non ne sono neanche consapevoli. Allo stesso modo persone con minori capacità o vantaggi iniziali riescono a ottenere risultati superiori alla media grazie a un impegno straordinario che si traduce in azione massiccia e costante.

Ricordi il film Forrest Gump? E una meravigliosa metafora di come un individuo dotato di mezzi molto limitati, potenzialmente al di sotto della media, possa ottenere risultati incredibili se agisce con totale impegno e dedizione, senza porsi dei paletti mentali, ma, anzi, sostenendosi su forti credenze positive tipo:

«Stupido è chi lo stupido fa!».

Infatti, osservando bene lo schema, noterai come ciò che va a influenzare l'utilizzo del nostro potenziale sono proprio le nostre credenze.

Vediamo di capire insieme come funziona questo processo.

Ti sarà sicuramente capitato di iniziare a fare qualcosa credendo intimamente che non ti confacesse, come se sapessi già che non avresti mai portato a termine il compito.

Quando iniziamo una qualsiasi attività con questo tipo di credenze limitanti, riduciamo immediatamente il nostro potenziale e agiamo poco convinti e determinati, spesso privi dell'energia e dell'entusiasmo necessari per ottenere un risultato positivo. Così facendo, con tutta probabilità i primi risultati che arriveranno andranno a confermare ciò che avevamo più o meno consciamente previsto in partenza, rinforzando ulteriormente quelle credenze limitanti.

«Lo sapevo, avevo ragione! Questa cosa non fa per me!» Ed ecco che andremo a sfruttare ancora meno il nostro potenziale, intraprendendo azioni ancor meno incisive e continuando così a ottenere risultati negativi.

Compiere questo ciclo due o tre volte consecutive ci porterà a rinunciare, giustificandoci dicendo: «E giusto così, perché tanto quella cosa non faceva per me!».

Nella pratica, ecco alcuni esempi di tutto questo.

• Un venditore crede di non essere portato per quest'attività, perché non si sente un buon comunicatore, in grado di convincere le persone ad acquistare il suo prodotto. Ha un gran potenziale di clienti a disposizione, ma, invece di contattare tutti con determinazione ed entusiasmo, Comincia a fare una selezione eliminando dalla lista quelli che «sa già» che «sicuramente» non compreranno. Per la paura del rifiuto inizia ad avvicinare quei clienti che ritie ne più facili, trasferendo in ogni sua azione tutta la pro pria insicurezza. Il «no» dell'interlocutore lo deprime e lo convince ancor più di non essere portato per la vendita.

• Una signora è convinta di non possedere senso dell'orientamento e di non essere quindi in grado di cavarsela da sola nelle strade di una città. Sta guidando la sua automobile e non riesce a trovare il luogo di destinazione, cosicché è costretta a chiedere informazioni a un passante. È ovviamente dotata di potenziale intellettivo sufficiente per capire le indicazioni e raggiungere la sua meta (in verità non ce ne vuole granché!), ma è così convinta che comunque non capirà, che, mentre riceve queste semplici e chiare indicazioni, quasi neanche le ascolta, impegnata com'è a ripetersi nella propria mente: «Tanto lo so che anche questa volta mi perderò!». Ovviamente riparte guidando con ansia e senza riuscire a raccapezzarsi nel groviglio di strade. Quando finalmente arriverà a destinazione, dopo innumerevoli tentativi e con un grave ritardo, si scuserà dicendo: «Sono desolata, ma quando sono da sola mi perdo sempre!».

Uno studente è convinto di non essere portato per la matematica e di fronte alla risoluzione i problema si pone con un atteggiamento svogliato e poco convinto, tipico della persona sfiduciata. Ovviamente, con questo atteggiamento, gli risulta difficilissimo risolvere il problema

e, dopo il primo tentativo andato a vuoto, invece di provare di nuovo chiude il libro sentenziando: «È inutile, io con la matematica proprio non ci azzecco!».

Al contrario, pensa cosa accade quando siamo assolutamente certi in partenza del fatto che otterremo un risultato positivo. Credere nella riuscita ci spinge a sfruttare al meglio il nostro potenziale, ad agire con grande carica, energia ed entusiasmo, spesso facendo molto più di quello che ci viene richiesto.

Inutile sottolineare che, agendo in questo modo, le possibilità di successo aumentano a dismisura!

Vediamo come, cambiando le condizioni iniziali, si modificano i tre esempi precedenti.

• Il venditore è arcisicuro di poter stabilire il suo record di vendita con questo nuovo prodotto. Senza fare alcuna distinzione, parla con qualsiasi potenziale cliente, illustrando con grande energia, convinzione ed entusiasmo tutti i benefici derivanti da quel prodotto e, senza paura, cerca appena può di chiudere la vendita. Ogni risultato positivo lo fa sentire alle stelle, rinforzando enormemente la sua autostima.

• La signora che si è persa, chiede informazioni senza avere dubbi sulla sua capacità di trovare presto la meta. Ascolta con attenzione le indicazioni del passante e, molto lucidamente, gliele ripete per avere la certezza di aver le intese correttamente. Riparte alla guida della sua auto vettura e senza esitazioni raggiunge la destinazione.

• Lo studente è conscio dei propri mezzi e sa di essere perfettamente in grado di risolvere il problema. Di fronte al primo tentativo andato male non si scoraggia, prende un nuovo foglio bianco, si rimbocca le maniche, si siede ben dritto sulla sedia, tira un respiro profondo e si immerge deciso nell'esercizio. Alla corretta risoluzione del problema afferma: «Non c'è niente da fare, quando mi ci metto d'impegno, li risolvo tutti!».

Come vedi, questo ciclo del successo funziona sempre e inesorabilmente, sia in positivo sia in negativo, facendo sì che le nostre credenze condizioniamo le nostre azioni e quindi, di conseguenza, i nostri risultati.

Ma ancor di più, nel momento in cui si realizzeranno i risultati che dentro di noi ci aspettavamo, questi andranno a rinforzare ulteriormente le nostre convinzioni, permettendoci così di ripercorrere ancora più intensamente lo stesso ciclo, vizioso o virtuoso che sia.

Certo può anche succedere che incominciamo qualcosa con credenze molto positive, sfruttiamo al meglio il nostro potenzia le, agiamo in maniera energica e risoluta, ma, al contrario degli esempi precedenti, otteniamo un risultato negativo. Questo farà sì che da adesso in poi proseguiremo in maniera meno determinata? Sì solo se il risultato negativo ci farà subito dubitare delle nostre possibilità, creando incertezze e facendo vacillare le nostre credenze positive.

Se invece continueremo a mantenere integra la certezza di arrivare a un risultato positivo finale, allora nemmeno decine di risultati negativi consecutivi potranno influenzare la nostra determinazione. E proprio questo che ha permesso al colonnello Sanders di perseverare per 1009 volte consecutive! Se dopo i primi rifiuti si fosse detto che forse aveva ragione chi gli diceva che era un illuso e che vendere quella ricetta sarebbe stato impossibile, avrebbe facilmente fatto vacillare la sua ferma convinzione di potercela fare, sostituendola gradualmente con queste credenze depotenzianti che lo avrebbero certo portato a rinunciare in brevissimo tempo.

Una sensazione di certezza.

Una credenza non è nient'altro che una sensazione di certezza riguardo a qualcosa. Quando siamo assolutamente certi e sicuri che le cose stiano in un certo modo, nel momento in cui esprimiamo questa convinzione sentiamo rinforzarsi ulteriormente una sensazione interna di assoluta sicurezza.

E appunto perché le credenze danno sicurezza, le persone difficilmente sono disposte a metterle in dubbio: il disagio che pro vano abbandonando le proprie certezze è molto

sgradevole e quindi, per questo motivo, tenderanno a rimanere aggrappate anche a credenze limitanti.

Possiamo suddividere le credenze in tre tipi principali:

1. Credenze generali.

2. Credenze relative alla nostra identità.

3. Regole.

Primo tipo di credenze: le credenze generali.

Le credenze generali sono tutte quelle credenze che riguardano globalmente il mondo che ci circonda e come noi lo vediamo.

Si tratta di convinzioni relative ad argomenti generici come la vita, la salute, il tempo, la famiglia, gli amici, il denaro, il sesso, il lavoro, la spiritualità, la responsabilità, lo sport, l'alimentazione, la giustizia ecc.

Per esempio, se io ti chiedessi: «Com'è per te la vita?», potresti rispondermi che è un gioco oppure che è una battaglia, una sofferenza, una festa, un posto per imparare, una cosa seria, una lotta, un banchetto, un test, un soffio di vento...

Pensa quanto è diverso l'atteggiamento nei confronti della vita di una persona la quale crede che sia una sofferenza rispetto a quella che è convinta sia un gioco, oppure un posto per imparare.

Le nostre credenze generali determinano come noi ci poniamo nei confronti del mondo che ci circonda.

Rifletti su quest'esempio. Mario crede che «la gente se può ti fre ga» e quindi che di conseguenza «è meglio non fidarsi». Andrea in- vece crede che «è bene fidarsi delle persone'> perché «quando dai fiducia agli altri, gli altri faranno del loro meglio per ripagarla».

Chi dei due ha ragione secondo te?

La risposta più razionale che istintivamente viene da dare è:

«Nessuno dei due» oppure «Entrambi». Dipende dal punto di vista. E certamente avrai avuto esperienze nella tua vita che potrebbero avvalorare sia la prima sia la seconda risposta. Infatti, ti sarà di sicuro capitato in passato di ricevere qualche fregatura da qualcuno, così come, d'altra parte, di essere ripagato appieno da qualcun altro per la fiducia accordatagli.

Ma che tu lo voglia o no, dentro dite ritieni che una delle due credenze sia più vera dell'altra e questo condizionerà automaticamente il tuo rapporto con la gente che ti circonda.

Se credi che sia meglio fidarsi degli altri, per esempio, avrai maggiore facilità a delegare oppure a crearti nuove amicizie o nuove relazioni rispetto alla persona che crede sia meglio non fidarsi, la quale avrà ovviamente più resistenze ad aprirsi e a lasciarsi andare nei confronti di chi la circonda.

Se Mario potesse sostituire la sua credenza nei confronti della gente con quella di Andrea, questo a dir poco rivoluzionerebbe il suo rapporto con gli altri, e visto che la relazione con le persone con le quali entriamo in contatto è una delle componenti fonda mentali della nostra vita, non è esagerato dire che se Mario apportasse quel cambiamento, la sua intera esistenza cambierebbe!

Ed è esattamente quel che accade quando cambia anche solo una delle nostre credenze...

Alla ricerca di conferme.

Proprio perché le nostre credenze ci danno sicurezza, tenderemo a instaurare meccanismi di continua e costante ricerca di conferme a ciò che crediamo, cancellando al contempo tutte le dimostrazioni contrarie.

Se Mario venisse ripagato della sua fiducia anche da una decina di persone consecutivamente, un'eventuale ennesima fregatura lo porterebbe con estrema facilità a dimenticarsi

immediatamente di tutte quelle persone che gli avevano dimostrato che fidarsi degli altri ripaga, e uscire con un'affermazione del tipo: «Hai visto? Lo sapevo! A fidarsi degli altri alla fine si viene fregati!».

Facciamo questo in continuazione! Notiamo di più e diamo più credito alle esperienze che avvalorano i nostri punti di vista, piuttosto che a quelle che li contrastano, alle quali diamo poca importanza, notandole di meno o addirittura, a volte, facendo finta che neanche esistano.

In psicologia si parla di «profezie che si autorealizzano». Come abbiamo già visto parlando di focus mentale, troviamo sempre ciò che cerchiamo: allo stesso modo troveremo sempre e comunque conferme alle nostre idee se ci impegna farlo. Tra l'altro è facile capire quando mettiamo in atto questo meccanismo, poiché utilizziamo un linguaggio fatto di affermazioni come: «Lo sapevo!», «Hai visto? Che cosa ti avevo detto?», «Avevo ragione!».

E che gran soddisfazione è per noi esseri umani il poter dire che avevamo ragione! Quale magnifica sensazione di certezza ci dà quel momento!

A volte sono davvero portato a pensare che la principale motivazione per la quale le persone fanno ciò che fanno è proprio, tristemente, l'aver ragione su qualcosa. Molta gente ha rinunciato nella sua vita a cose ben più importanti in cambio del poter affermare che aveva ragione: c'è chi ha sciupato amicizie, chi ha interrotto per sempre i rapporti con parenti stretti, chi ha perso un lavoro o un'attività che amava, chi ha dovuto rinunciare a un gruppo di persone. Che tristezza quando l'aver ragione diventa più importante dei risultati, dei desideri, degli affetti o dell'amo re stesso. Il troppo orgoglio è spesso una delle più grandi dimostrazioni di insicurezza.

Le credenze collettive.

116 maggio 1954 un uomo di nome Roger Bannister stabilì un record destinato a entrare nella storia dell'atletica leggera, correndo un miglio, distanza classica del mezzofondo, nel tempo di 3 minuti, 59 secondi e 4 decimi. Ciò che rese leggendaria l'impresa fu il fatto che nel mondo sportivo dell'epoca era credenza comune che il tempo di quattro minuti per correre il miglio fosse un li mite umanamente insuperabile. Questa convinzione collettiva ri saliva addirittura alla prima metà dell'Ottocento quando un medico, allora considerato un grande luminare, affermò, in un trattato relativo alle capacità cardiache, che, se portato a superare quel limite, il cuore sarebbe letteralmente esploso all'interno del la cavità toracica. Oltre un secolo dopo, senza più saper spiegare il perché, tutto il mondo credeva fermamente impossibile fare ciò che Roger Bannister dimostrò invece realizzabile. E la parte più stupefacente della storia è in realtà ciò che accadde subito dopo l'impresa di Bannister: nell'anno successivo più di trentacinque atleti riuscirono a correre il miglio al di sotto dei quattro minuti, e nell'arco di tre anni oltre trecento furono in grado di ottenere il medesimo risultato! Ciò che per secoli era stato impossibile per milioni di atleti era diventato improvvisamente alla portata di tutti.

La storia di Bannister ci permette di capire e di imparare moltissimo su quanto le nostre credenze condizionino il potenziale che sfruttiamo, le azioni che intraprendiamo e, di conseguenza, i risultati che otteniamo.

Questo racconto mi ha sempre particolarmente colpito per due motivi: il primo perché dimostra in modo tangibile quanto le nostre credenze modifichino l'accesso alle nostre risorse, incluse, come in questo caso, quelle fisiche. Quando qualcuno dimostrò che ottenere quel risultato era possibile, modificando il sistema di credenze di migliaia di mezzofondisti, molti di questi riuscirono improvvisamente a realizzare un risultato che, guarda caso, fino ad allora era stato impensabile. Evidentemente credere che si potesse fare aveva all'improvviso offerto loro un accesso a ri sorse fisiche e mentali fino a quel momento inutilizzate.

L'altro aspetto che mi ha sempre fatto riflettere è come molto spesso veniamo condizionati enormemente da credenze culturali collettive che prendiamo per buone semplicemente perché «lo dicono tutti» o perché «si è sempre fatto così».

Ci sono moltissime cose che crediamo fermamente senza neanche sapere perché e che spesso sono totalmente false e infondate.

Un esempio lampante è rappresentato dalle credenze, media- mente alquanto fasulle e limitanti, circa la nostra salute, l'alimentazione e la gestione del nostro sistema biochimico. Credenze tipo «Il latte fa bene», «Lo zucchero è pieno di vita», «Il vino fa buon sangue», '<La carne fa crescere sani e forti», «Sudare fa ma le», «Per riposare bene bisogna dormire tanto», «Oltre una certa età i muscoli non si sviluppano più» sono tutti esempi di convinzioni condivise ancora da buona parte della società, anche se da anni sono state smentite ufficialmente dalla scienza. Nonostante questo, finché continueremo a prendere per buono tutto ciò che ci viene propinato dall'ambiente, senza aprire la mente alla ricerca di nuove informazioni, non avremo mai altri riferimenti e, di conseguenza, continueremo a essere condizionati da convinzioni false o limitanti.

Parlando di credenze, non si può trascurare l'effetto che queste hanno a livello fisico, sul nostro corpo. Credere di poter guarire da una malattia, confidare nel proprio terapeuta o in una certa cura è di sicuro un elemento determinante per la guarigione di un paziente, mentre credenze negative al riguardo, come anche il fidarsi troppo di una diagnosi negativa e «senza speranza» non approfondita, possono essere un notevole ostacolo alla guarigione.

Nel primo caso si parla di «effetto placebo», nel secondo di «effetto nocebo»: come in ogni altra situazione possiamo usare la mente a nostro vantaggio o no, tutto dipende, ancora una volta, dalle credenze che abbiamo coltivato.

Su questi argomenti sono stati svolti molti studi e i pareri della comunità scientifica sono tuttora discordanti: fondamentalmente non c'è ancora una spiegazione completa e condivisa. È stato tuttavia più volte dimostrato come placebo e nocebo producano effetti più forti della stessa azione biochimica dei prodotti farmaceutici. Ci sono casi che hanno dell'incredibile. In un esperimento condotto presso l'Università di Harvard da Henry Beecher, a un gruppo di studenti di medicina sono state somministrate delle anfetamjne dicendo che si trattava di un calmante molto forte, mentre a un secondo gruppo venivano forniti dei barbiturici, presentandoli come super stimolanti. In oltre il cinquanta per cento dei casi l'effetto della somministrazione fu quello che gli studenti '<si aspettavano», anziché quello che sarebbe dovuto avvenire, ragionando sul piano strettamente biochimico. Le credenze erano risultate quindi più forti degli agenti chimici.

Ancora più stupefacenti sono gli effetti osservabili addirittura nel campo della cardiochirurgia: è stato dimostrato come in più del cinquanta per cento dei casi la semplice effettuazione della ferita chirurgica, senza l'esecuzione del bypass, faccia sì che il paziente si senta molto meglio nonostante la situazione circolatoria non sia in realtà migliorata!

Un'ulteriore conferma del ruolo esercitato dalle credenze sulla salute dell'individuo è venuta da un recentissimo studio condotto dai ricercatori dell'Università della California a San Diego. At traverso l'analisi dei certificati di morte di quasi trentamila cittadini americani d'origine cinese, è stata evidenziata una netta correlazione tra le predizioni di malattia ricavabili dall'astrologia cinese e le cause di decesso dei membri ditale comunità. Lo studio ha infatti dimostrato che il decorso delle malattie risultava profondamente influenzato dalla convinzione dei soggetti di es sere predestinati a morire per una determinata causa.

Gli esperimenti scientificamente più interessanti sull'argo mento sono tuttavia quelli sulla somministrazione di sostanze farmacologicamente inattive, la classica «pillola di zucchero», condotti in «doppio cieco» (sperimentazione in cui né il ricercatore che analizza i dati né il medico che prescrive la terapia sanno quale delle sostanze prescritte sia un farmaco e quale un placebo), dove si raggiungono percentuali di «effetto placebo» del trentacinque, quaranta per cento.

La convinzione della guarigione o della morte è determinante per l'esito di moltissime malattie nei pazienti. Persone condanna te da malattie incurabili ma fortemente convinte di poter sconfiggere il proprio male hanno «inspiegabilmente» prolungato la loro esistenza, mentre altre, con la stessa patologia, sicure di non farcela sono morte poco tempo dopo la diagnosi benché la loro aspettativa di vita fosse molto più lunga.

La cosa più evidente è che, come dice Roy Martina nel suo libro L'arte della vitalità descrivendo questo fenomeno, «l'effetto placebo entra in gioco in ogni situazione terapeutica, per il semplice fatto che non si può escludere in modo assoluto la mente dal corpo».

Secondo tipo di credenze: la nostra identità.

Un'altra categoria di credenze è data dalle convinzioni che abbia mo su chi noi siamo, e che vanno a formare la nostra identità, cioè l'idea e l'immagine che abbiamo di noi stessi. Sono, in pratica, tutte le credenze che vengono espresse dalle affermazioni che iniziano con: «Io sono...».

Se ti chiedessero di descrivere te stesso, come lo faresti? Cosa credi dite stesso? Quali sono le parole che andresti ad aggiunge re a «Io sono...»?

Stai molto attento a sceglierle bene, perché tutto ciò che andiamo ad abbinare a . sono» sarà esattamente ciò che diventeremo! Infatti, come dice Anthony Robbins: «Non c'è forza più grande nella psicologia umana del bisogno che abbiamo di rima nere coerenti con la nostra identità».

E questo è davvero un concetto fondamentale da comprendere! Abbiamo detto che le nostre credenze ci danno sicurezza e che tendiamo costantemente a cercare conferme di esse: questo è va lido doppiamente per le convinzioni che riguardano la nostra identità. Pensa a quante volte hai sentito fare affermazioni tipo: «Metti pure in discussione di me qualsiasi cosa, ma non chi io sono!», «Potrò magari sbagliarmi su tante cose, ma non su me stesso!», «So bene come sono fatto!».

Ogni volta che ci comportiamo coerentemente con la nostra identità ci sentiamo noi stessi e questa è la massima sensazione di certezza che un essere umano possa provare. Ecco perché siamo disposti ad agire in maniera coerente con chi crediamo di essere, anche quando farlo è davvero difficile.

Se qualcuno crede di essere un tipo che «non molla mai», perseverante e tenace, quando si trova in un momento di grande difficoltà, dove tutto lo spinge ad abbandonare l'impresa, tenderà comunque a «non mollare» e, anche se quella potrà essere la scelta più difficile, una parte di lui si sentirà ok per il semplice fatto che sta tenendo duro e non si arrende!

Nei film che hanno per protagonista Rocky si narrano le gesta eroiche di questo pugile spiantato che diventa campione del mondo, superando episodio dopo episodio, avversari di ogni genere, grazie al suo atteggiamento mentale da vero campione.

In Rocky IV, quello in cui lo sfidante è il tremendo gigante russo Ivan Drago, in una scena Adriana, la «mitica» moglie di Rocky, lo supplica di non accettare di prendere parte all'incontro e, durante la discussione, gli chiede per quale motivo voglia fare una simile pazzia Rocky le risponde affermando con forza la sua identità con le seguenti parole: «Perché sono un pugile, è così che son fatto! È questo l'uomo che hai sposato e non posso non essere me stesso!». E aggiunge: «Lui è davvero forte, ma per battermi dovrà essere disposto a morire sul ring come lo sono io» Per essere se stesso, per essere coerente con la propria identità di pugile e di combattente, Rocky era disposto addirittura a morire. Certo, Rocky è il personaggio di una storia di fantasia dal lieto fine anche un po' scontato, ma, come spesso accade, la finzione non si discosta molto dalla realtà. Le persone sono disposte a tutto pur di vivere nella certezza di essere ciò che credono di essere.

All'opposto, quando ci comportiamo diversamente dall'idea che abbiamo di noi stessi, viviamo delle sgradevolissime sensazioni di disorientamento. Ti è mai capitato di non riconoscerti in un tuo comportamento? Di agire in maniera totalmente diversa dalle tue abitudini e dai tuoi valori? Magari sei una persona onestissima, per te l'onestà è un valore davvero molto importante, ma una volta ti è capitato inspiegabilmente di comportarti da disonesto. Quando viviamo una situazione del genere spesso ci ri troviamo a esclamare frasi tipo: «Non so cosa mi sia successo... non ero io in quel momento!» e proviamo quella sensazione fastidiosa di non riconoscerci. Ci manca il terreno sotto i piedi, perché in quel momento una delle nostre più grandi certezze viene me no: la sicurezza che ci permette di affermare con convinzione: «Io sono fatto così».

Identità e cambiamento.

Nella mia esperienza ho notato che questo accade anche quando il nuovo comportamento rappresenta un notevole miglioramento rispetto all'abitudine o, addirittura, è perfettamente in linea con un desiderio di cambiamento della persona stessa.

Una trasformazione può dirsi tale soltanto quando muta l'identità della persona, quando cioè cambia ciò che crede di se stesso e quindi come si vede nei confronti della nuova situazione.

Hai mai conosciuto qualcuno che ha smesso di fumare e ha poi ripreso a distanza di mesi o di anni? Il fatto che non abbia più fumato per un grande lasso di tempo non è stato sufficiente a farlo desistere definitivamente, perché, con tutta probabilità, a un li vello più profondo non sono cambiate le sue convinzioni riguardo al fumo e, soprattutto, non si e modificata la sua identità che è rimasta almeno in parte quella del fumatore. È facile infatti immaginare quella persona, durante il suo lungo periodo di «astinenza», a rimpiangere più volte i bei tempi che furono, quando poteva farsi una bella sigaretta, oppure invidiare un pochino chi ancora fuma o a desiderare ogni tanto di concedersi almeno un tiro. Ovviamente questa persona correrà sempre il rischio di una ricaduta, finché nella sua mente continueranno a scorrere, anche molto saltuariamente, pensieri di questo tipo.

Quando invece questo non accadrà più e quella persona non si identificherà più neanche minimamente nel vecchio comportamento, non riuscendo perfino più a immaginarsi nell'atto di fu mare una sigaretta o provando sensazioni sgradevoli all'idea di farlo, allora la vecchia identità da fumatore sarà stata completa mente sostituita da quella nuova del «non fumatore» e a quel punto possiamo affermare con certezza che non correrà più alcun rischio di ricadere nel vizio.

Quindi, tornando agli esempi delle pagine 132-133, il venditore continuerà ad avere problemi con i suoi clienti, la signora continuerà a perdersi e lo studente continuerà ad avere difficoltà in ma tematica finché non cambieranno l'immagine di loro stessi. Più o meno consciamente, una parte di loro cercherà di avere conferme, come tutti noi esseri umani facciamo in continuazione, alle proprie convinzioni, realizzando proprio quello che non avrebbe mai voluto accadesse, ma, paradossalmente, sentendosi anche bene per ché sempre più certa di conoscersi e sapere com'è fatta.

Perciò quanto più ci sarà attaccamento al nostro modo di essere e all'idea che «siamo fatti cosi», tanto più questo legame creerà resistenza ai cambiamenti che noi stessi desideriamo fare Quanto più saremo in grado di mettere in discussione l'idea che abbia mo di noi stessi, tanto più saremo flessibili e malleabili caratterialmente Ricorda sempre che ogni individuo e e può essere molto più di quanto pensa e crede.

Le tre «P» che rendono incapaci.

Abbiamo già visto in precedenza come le generalizzazioni tendano a distorcere la nostra realtà. In particolare ve ne sono alcune dagli effetti notevolmente depotenzianti, e che usiamo ogni qual volta sperimentiamo un insuccesso. Saper interpretare nel modo giusto errori, sconfitte e avversità è di fondamentale importanza nell'economia della nostra vita. Le esperienze che viviamo ci portano a creare credenze su noi stessi o su ciò che possiamo o non possiamo fare.

Martin Seligman, della University of Pennsylvania, nel suo libro Imparare l'ottimismo definisce tre tipi di generalizzazioni che portano a sviluppare credenze che conducono all'incapacità ap presa, ossia a quell'atteggiamento mentale che ci porta a sentirci impotenti e incapaci di fronte a situazioni difficili, quella sensazione assolutamente debilitante che ci fa percepire come inutile ogni sforzo per cambiare la situazione, come se dentro di noi sa pessimo già che nulla potrà servire a modificarla.

È facile tenere a mente le tre categorie di generalizzazioni che ci spingono a creare l'incapacità appresa, visto che tutte e tre cominciano con la lettera «P»:

1. Permanenza.

Comprende tutte quelle generalizzazioni che rendono un problema permanente, sviluppando convinzioni del tipo: <(Sarà così per sempre!». Di fronte a un insuccesso iniziamo a ripeterci

che non saremo mai capaci di ottenere quel determinato risultato, che nonostante l'impegno la situazione non cambierà. Spesso, quando viviamo un problema, non riusciamo a intravedere la possibilità che nel futuro le cose possano andare diversamente e finiamo per rendere permanente nei nostri pensieri la difficoltà del mo mento con affermazioni tipo:

«Non troverò mai più un'altra come lei!»

«Qualsiasi cosa gli dica, non cambierà mai!»

«Va a finire sempre così... »

Ricordati una cosa e fissatela bene in testa: nessun problema è permanente! Chi tende a vedere i suoi problemi come tali, è desti nato a continui insuccessi. La capacità di dire: «Anche questa presto passerà», la consapevolezza che «dopo la pioggia vien sempre il sereno» e che nella nostra vita si alternano sempre mo menti più o meno positivi permette di credere sempre che possiamo comunque cambiare la situazione, che abbiamo il potere di trovare una via di uscita.

2. Pervasività.

A volte permettiamo a una difficoltà di condizionare tutta la nostra vita, completamente. Immagina una persona che ha grossi problemi sul lavoro che la rendono ansiosa, tesa e preoccupata. Gli altri aspetti della sua esistenza sono più che soddisfacenti: ot tima salute, amici che le vogliono bene, famiglia unita e mille opportunità a disposizione. Ma il suo lavoro è per lei davvero importante e questa situazione difficile la tormenta, facendola sentire inadeguata e frustrata. Incontrando un amico che le domanda: «Come vanno le cose?», è possibile che la sua risposta sia:

«Male, la mia vita è un disastro e niente va come vorrei!», quando magari il solo aspetto della sua vita che al momento non va come vorrebbe è quello lavorativo. Ma quando riponiamo tutte le nostre speranze, aspirazioni e desideri in un unico aspetto della nostra vita o, peggio ancora, in un'unica persona o in un'unica attività, se le cose non vanno come vorremmo, tutta la nostra vita non ha più senso e l'intera esistenza diventa una catastrofe.

Tutto questo lo facciamo anche in positivo e, a volte, si rivela altrettanto dannoso: infatti, quando ci va bene un aspetto della nostra vita sul quale ci siamo particolarmente impegnati, l'esperienza positiva tende a contagiare tutto il resto, facendoci sentire i «re del mondo»; la qua! cosa è sicuramente positiva, a meno che non sia un modo per drogarsi di positività, illudendosi che tutto vada bene, quando in realtà, per ottenere quel risultato abbiamo distrutto altri importanti aspetti della nostra vita, come le relazioni, la salute, i rapporti interpersonali, le finanze...

3. Personalità.

L'ultima categoria di generalizzazioni che crea l'incapacità appresa è quella che va a toccare la sfera personale, cioè quando le nostre affermazioni sottintendono che il problema non risiede nella situazione in sé, ma nella nostra identità.

«Questa cosa non fa per me! Non sono proprio portato!»

Con queste frasi il messaggio che diamo alla nostra mente è:

«Sono io il problema». Non stiamo più dicendo a noi stessi che abbiamo sbagliato, ma che siamo sbagliati.

Cioè il problema non è più applicare una strategia sbagliata, ma è il nostro senso di inadeguatezza nei confronti di questa cosa ed è chiaro che se il problema sono io, potrò cambiare ciò che faccio, ma non ciò che sono e questo costituirà un buon motivo per poter affermare di non essere in grado di fare qualcosa.

Pensa a un'attività nella quale ti consideri oggettivamente in capace. Magari ti senti negato in matematica o nell'uso del computer o in una qualsiasi altra disciplina. Ciò accade perché non era davvero nelle tue potenzialità imparare quella materia oppure perché, a un certo punto del tuo processo di apprendimento, ti sei trovato a dare il via, nella tua mente, a una o più delle

generalizzazioni di cui abbiamo appena parlato e hai prodotto le credenze che ti hanno condizionato negativamente?

Espandere la propria identità.

Durante un mio Leadership Seminar, Lino V., un signore di Ro ma, all'epoca sessantaduenne, alzò la mano nel bel mezzo del corso per esprimere un suo disagio e chiedermi consiglio: «Sono sempre arrabbiato e insoddisfatto» disse «e ultimamente mi danno anche fastidio le persone, per cui passo la maggior parte del tempo da solo, e questo mi rende ancora più frustrato». «E sempre stato così?» gli chiesi. Raccontò che i problemi erano cominciati quando era andato, o meglio, era stato costretto ad andare in pensione e tutto via via iniziò a diventare più chiaro. Lino faceva parte di quella piccola schiera di persone che è riuscita a realizza re da adulto il grande sogno coltivato da bambino: diventare un pilota d'aereo. Con passione aveva svolto quella attività che lo appagava completamente per più di venticinque anni; essere pilota lo rendeva fiero e lo faceva sentire straordinariamente importante. «Io sono sempre stato un pilota e la mia divisa è per me come una seconda pelle» raccontò. «Ma adesso che razza di pilota sono se non posso più volare?» Lino si era talmente identificato nella sua attività che nel momento in cui, per motivi indipendenti dalla sua volontà, era stato costretto ad abbandonarla, la sua vita immediatamente aveva perso significato. Per venticinque anni non era stato altro che un pilota e adesso, che non poteva più volare, non era più nessuno.

Tutte le persone che limitano la loro identità, riassumendola in poche e ristrette definizioni, o, ancor peggio, la legano totalmente a un ruolo o un'attività che ricoprono nella loro vita, corrono lo stesso rischio di Lino, quello di non trovare più un significato quando questo ruolo o questa attività vengono a mancare.

Niente è più diffuso tra gli sportivi di una sorta di depressione nel momento in cui interrompono l'attività agonistica, per molti di loro unico motivo di esistenza sin dall'adolescenza. E quante madri che hanno sacrificato i migliori anni della loro vita sull'al tare della crescita e dell'educazione dei propri figli — rinunciando per questo ad altre forme di gratificazione personale come un lavoro o, in alcuni casi, al ruolo stesso di moglie — vivono il mo mento più difficile della loro esistenza quando i figli decidono di andare a vivere da soli, sancendo così definitivamente la fine di quel ruolo? Quelle stesse madri si rivitalizzeranno improvvisamente alla nascita del primo nipote, che ridarà loro un nuovo significato e un nuovo motivo di esistere.

Una ricerca dell'Università del Massachusetts ha stabilito che, senza alcun dubbio, la causa principale di problemi cardiaci negli individui al di sopra dei cinquant'anni è quella che è stata definita job dissatisfaction, ossia insoddisfazione lavorativa, che è lo stesso senso di frustrazione che ha provato Lino quando è andato in pensione. Lo provano anche milioni di pensionati i quali rendono ricche e prospere le compagnie assicurative dell'intero pianeta, che basano il calcolo dei premi delle loro polizze vita proprio su statistiche che affermano che, nell'arco di tre anni dal giorno del pensionamento, buona parte di essi inizierà a sviluppare, in conseguenza a questo malessere psicologico, le malattie che la porte ranno in breve a lasciare questo mondo.

Lino sarebbe stato senz'altro destinato a quella fine se durante il corso non avesse capito che, se avesse voluto, avrebbe potuto continuare a «volare» senza bisogno di avere un jumbo tra le mani e a trasformare così la sua vita nel viaggio più bello ed entusiasmante mai intrapreso. Iniziò a comprendere che c'erano decine di altri modi con cui sfidare se stesso per sentirsi nuovamente fiero di essere utile e importante per gli altri. Si accorse come, invece di focalizzarsi costantemente su ciò che non poteva più essere, avesse ora l'opportunità di concentrarsi su chi sarebbe potuto diventare. Elena, una delle sue due figlie, anche lei presente al cor so, intervenne facendogli notare che uno dei ruoli che avrebbe potuto coltivare e integrare maggiormente nella sua identità era proprio quello di padre. Senza alcun tono di rimprovero, ma anzi con grande affetto e trasporto, gli raccontò che al suo pensiona mento lei e la sorella erano state felici perché avrebbero finalmente potuto trascorrere del tempo con lui e creare quel rapporto che era forzatamente mancato a causa della sua professione. «Anche se ormai siamo grandi noi abbiamo ancora bisogno dite» gli disse con la voce rotta dall'emozione. Niente al mondo più delle parole che escono dal cuore e toccano direttamente quello di un'altra persona sono in grado di suscitare emozioni e spingere al cambiamento. Il duro pilota si

commosse come un bambino, capendo finalmente che c'era qualcuno di molto importante che si sarebbe accontentato anche solo di un decimo delle attenzioni che per anni aveva rivolto ai suoi aeroplani: da quel momento Lino iniziò a spostare il suo focus su chi poteva diventare, cominciando a espandere la sua identità. Quando, circa tre mesi dopo, lo rincontrammo all'appuntamento successivo dell'HRD Academy sembra va un altro: rilassato, felice, appagato, con l'aria di chi aveva nuovamente degli scopi.

Più l'immagine che abbiamo di noi stessi è ampia e sfaccettata e più riusciamo a vederci e sentirci adeguati in ruoli diversi, in modi di essere e di fare diversi, maggiore facilità avremo a vivere positivamente il cambiamento, a evolverci e migliorare. Quanto più, invece, un individuo ha un'autoimmagine di sé limitata e ri dotta, tanto più, inevitabilmente, vi sarà attaccato e avrà un'enorme difficoltà a lasciarla andare. Anzi, cercherà di rafforzarla e confermarla costantemente, proprio come facciamo con tutte le nostre credenze.

È un p0' come investire denaro in Borsa: quanto più il nostro portafoglio è diversificato, tanto meno saremo dipendenti dal l'andamento di un singolo titolo! Nel caso questo azzeri improvvisamente il suo valore, la perdita non inciderà comunque in maniera rilevante sul patrimonio investito, il cui paniere comprende tanti altri titoli di uguale importanza. Allo stesso modo, se le madri di cui parlavamo prima oltre a dedicare il loro tempo e le loro energie alla crescita del figlio mantengono vivi altri ruoli della vi ta come quello di amica, manager, sorella, nel momento in cui il compito di madre diventa meno totalizzante, possono scoprire tanti altri aspetti della vita in grado di farle sentire importanti e dare loro soddisfazioni.

Più è abbondante il bagaglio di termini che siamo in grado di abbinare a «Io sono...», più la nostra personalità sarà ricca e completa e maggiori saranno i modi attraverso i quali potremo sod disfare la nostra identità.

Chi descrive se stesso con la frase: «Io sono testardo», probabilmente avrà un'immagine di sé caratterizzata dalla capacità di non mollare mai, neanche nelle peggiori situazioni. Spesso, però, la testardaggine può trasformarsi in «ottusità», diventando così un grosso limite. Ma se dico: «Io sono testardo, ma anche intelligente, sensibile, flessibile, ragionevole ecc...», la mia personalità sarà sufficientemente ampia da far sì che la mia «testardaggine>. si trasformi inevitabilmente in positiva tenacia

Terzo tipo di credenze: le regole.

Le regole sono quel tipo di credenze espresse nella seguente formula: «Se X accade, allora significa Y». Eccone alcuni esempi.

«Se alzi la voce, allora non mi rispetti.»

«Se mi manchi di attenzione, vuoi dire che non mi ami»

«Se mi racconti tutto dite, allora sei un vero amico.»

«Se hai successo, la gente ti allontana.»

Ognuno di noi sviluppa nella sua vita credenze riguardo a ciò che è giusto e a ciò che è sbagliato, a ciò che è buono e a ciò che è cattivo, a cosa si deve o non si deve fare e alle conseguenze che tutto questo comporta. Una sorta di regolamento assolutamente arbitrario che, senza che ce ne accorgiamo, determina buona par te dei nostri stati d'animo ed è una delle ragioni principali del nostro essere o no felici e soddisfatti.

E in più, visto che anche le persone che ci circondano hanno il loro «regolamento» personale, e considerato che per la stragran de maggioranza sarà diverso dal nostro, le nostre regole tende ranno facilmente a scontrarsi con quelle altrui! Pensa all'ultima volta che hai avuto una discussione o un litigio con qualcuno per quale motivo vi siete scontrati? Quando due persone litiga no, la lite non è mai tra di loro, ma tra le loro regole! In realtà non ce la prendiamo con l'essere umano che abbiamo di fronte, ma con il suo modo di vedere le cose, che in quel caso è in contrasto col nostro. Infatti sovente le discussioni più accese o i contrasti più violenti nascono proprio con le persone che amiamo di più A loro in quanto tali vogliamo un gran bene, ma la lite scoppia perché non riusciamo a sopportare le loro odiose regole!

In linea di massima, avere troppe regole e troppo rigide ci garanti sce una via diretta verso l'infelicità. Quante più sono le condizioni che devono essere rispettate per sentirci soddisfatti, tanto più sarà complicato sentirsi tali.

Emil il mercante.

Emil è uno dei miei più cari amici e, quando lo conobbi, la prima cosa che pensai di lui fu che avevo di fronte un tipo invidiabile, il classico uomo che molti avrebbero definito, senza ombra di dubbio, «di successo». Ecco il suo identikit di quei tempi: non ancora quarantenne, di origine armena, mercante d'arte specializzato in opere orientali, è una di quelle persone che hanno saputo fare di una passione la propria professione, al punto che il lavoro è il suo principale divertimento. Attività che ha sempre svolto ad altissimo livello: attualmente, possiede due gallerie nel cuore di Milano, di cui una in via Montenapoleone, strada super esclusiva nella quale pertanto vive all'ultimo piano di una splendida casa d'epoca, vantando una clientela selezionatissima di uomini d'affari, attori, cantanti, calciatori. Normalmente Emil gira il mondo decine di volte l'anno e ha un sacco di amici sparsi in varie nazioni con cui trascorre buona parte del molto tempo libero che ha a disposizione. Il suo tenore di vita è ovviamente molto elevato, veste alla moda, ha un bell'aspetto e i modi affabili di chi «sa sta re in società>'. Per di più nessuno gli ha mai regalato nulla: è la classica persona che si è fatta da sé partendo assolutamente da zero, costruendosi un nome e un prestigio tra i mercanti d'arte, cosa di cui poter ovviamente andar fieri. Eppure, nonostante tutto questo, la prima sera che ci conoscemmo, rimasi sconcertato quando mi parlò a lungo dei suoi frequenti stati depressivi e di una costante sensazione di infelicità e di scarso appagamento. Aveva tutte le caratteristiche per sentirsi felice e realizzato, eppure Emil era invece assolutamente insoddisfatto di sé e della sua vita e non si considerava per nulla una persona di successo.

Qualche tempo dopo feci una sessione di lavoro con lui; affrontai questo argomento e, volendo scoprire le sue regole al ri guardo, gli chiesi di scrivermi su un foglio come doveva essere, secondo lui, una persona di successo e quali le caratteristiche che la rendevano tale. Riempì la pagina con una lista di oltre venti criteri rigidissimi in base ai quali definire una persona cosiddetta «di successo». Per Emil un uomo per essere veramente di successo doveva «essere sempre motivato, e mai stanco, doveva mostra re una forma fisica perfetta ovvero curare la propria alimentazione e fare esercizio fisico ogni giorno, possedere almeno due milioni di dollari in liquidità — sempre a disposizione in qualsiasi momento per poter sfruttare le eventuali opportunità di business —, avere un rapporto di coppia perfetto, riuscire a divertirsi in qualsiasi cosa e, soprattutto» doveva «essere il numero uno in ciò che fa». Ecco che improvvisamente tutto divenne più chiaro: le sue credenze su come dovesse essere un uomo di successo erano talmente difficili da soddisfare che neanche Superman ci sarebbe mai riuscito. Con così tante regole, e così rigide, era inevitabile che Emil si sentisse perennemente insoddisfatto. 11 suo ideale di persona di successo era pressoché impossibile da raggiungere.

Adesso chiedi a te stesso: che cosa deve succedere perché tu ti senta soddisfatto? Devi sviluppare una capacità particolare? Deve esserci qualcuno che ti dice che sei il migliore? Devi stabilire un nuovo record di vendite? 11 tuo uomo o la tua donna o i tuoi figli devono dirti che ti amano? Oppure devono abbracciarti e baciarti? Devi fare un'ora di esercizi in palestra? Devi vincere una gara oppure ti basta aver dato il tuo meglio? Insomma, cosa deve succedere perché tu ti senta appagato?

La verità è che non c'è niente che deve accadere perché ci si senta soddisfatti e potremmo esserlo in questo stesso istante, senza alcun motivo specifico! Se stabilisci il nuovo record di vendite non è quell'obiettivo in sé che ti dà piacere, ma c'è una regola dentro dite che afferma: «Quando raggiungerò quel risultato, allora potrò sentirmi soddisfatto». Allora, a quel punto, invierai un segnale al tuo cervello, il quale modificherà la biochimica del tuo sistema nervoso, cambiando la tua respirazione, l'uso dei muscoli facciali, del tuo torace, del resto del corpo e provocando quella sensazione che chiamiamo piacere.

Dobbiamo imparare a strutturare la nostra vita in modo che la felicità non dipenda mai da qualcosa di esterno al nostro control lo. Se mi guardo intorno sono moltissime le persone che hanno bisogno di raggiungere un risultato per sentirsi felici e molto poche invece quelle che raggiungono risultati felicemente. E, guarda caso, solitamente i secondi rispetto ai primi, hanno una qualità di vita di gran lunga superiore così come molti più risultati.

Come ho già accennato, più avanti vedremo come raggiungere o no i nostri valori dipenda dalle regole che abbiamo creato, da ciò che crediamo debba accadere, perché ci sentiamo di successo, felici, soddisfatti o pieni di amore. Stai certo che puoi anche decidere che la felicità sia un obiettivo primario della tua vita, ma, se per essere felice avrai bisogno che tutto vada secondo i tuoi piani, sarà davvero impossibile che tu possa esserlo frequentemente, vista la facilità con cui le situazioni cambiano.

Come nascono le nostre credenze.

Abbiamo fin qui visto i tipi diversi di credenze, quanto e come influenzino la nostra vita, ma non abbiamo ancora trattato un aspetto fondamentale: come e in che modo le andiamo a creare. Ed è veramente un punto nodale, perché se per prendere controllo della nostra vita dobbiamo prendere il controllo delle nostre credenze, essere consapevoli di come queste si formano e si radica no in noi è un passo fondamentale.

La metafora che mi permette di spiegarti più facilmente tutto questo, è molto comune nel mondo della PNL.

Pensa a un normalissimo tavolo: come il pianale di un tavolo per poter stare in piedi ha bisogno delle gambe sotto di sé, così una semplice idea o opinione per potersi trasformare in una soli da convinzione ha bisogno di riferimenti, cioè di alcune esperienze che la confermino.

Questi riferimenti possono essere di tre tipi:

Riferimenti personali («mi è successo», «l'ho visto con i miei occhi»). Riferimenti esterni («me l'hanno detto», «l'ho letto sul giornale», «mio padre ha sempre fatto così»).

Riferimenti immaginari (basati cioè su nostre proiezioni mentali).

La nostra immaginazione, infatti, è così fervida e potente da rendere reali cose che in realtà non lo sono! Non ti mai successo, per esempio, di essere arrabbiato con qualcuno perché hai interpretato il suo comportamento in un certo modo e iniziare a dire a te stesso che non si sarebbe dovuto comportare così o che lo ha fatto apposta per farti un torto, per ferirti ecc.? Per qualche minuto prosegui a da re significati sempre più estremi e azzardati, arrabbiandoti poco per volta sempre di più, tanto che nella tua mente quel «grande amico» si è trasformato in breve in un «grande traditore»! Finché, qualche giorno più tardi, scopri che le cose non sono andate assolutamente come pensavi: eri ormai così sicuro della tua versione immaginaria da essere disposto a scommetterci sopra e invece, una volta scoperta la verità, ti senti inevitabilmente uno stupido!

«È la mente che ci rende sani o malati, tristi o felici, ricchi o poveri. »

Edmond Spencer.

Prova a pronunciare a voce alta: «Io sono intelligente!». Nel dirlo sentirai un grado di certezza direttamente proporzionale a quanto tu credi vera questa affermazione. Se mentre parlavi dentro dite hai pensato: «A dire il vero, non sono così intelligente», è evidente che questa non è una credenza che ti appartiene. Se ri tieni di essere intelligente, probabilmente hai dei riferimenti che te lo confermano. Magari sei molto veloce nel trovare soluzioni o sei sempre andato molto bene a scuola (riferimenti personali), oppure te l'hanno sempre detto i tuoi genitori o te l'ha confermato un test sul tuo QI (riferimenti esterni), o ancora ritieni che l'intelligenza sia una dote di tutti coloro che come te cercano di migliorarsi (riferimento immaginario).

Quante più gambe ha un tavolo e quanto più sono grosse, tanto più starà solidamente in piedi. Allo stesso modo quanti più riferimenti abbiamo tanto più saremo sicuri delle nostre convinzioni. La dimensione dei riferimenti invece è data dall'entità del coinvolgi mento emotivo del riferimento stesso. Hai mai visto quei tavoli che stanno in piedi grazie a un'unica grande gamba centrale? Un'esperienza che ci ha fortemente toccato emotivamente svolge la stessa funzione ed è in grado di sorreggere da sola una credenza.

L'uomo che disse ad Abdallah: «Sei sprecato» lo toccò così nel profondo che su quell'unico episodio egli fondò l'assoluta certezza del suo valore.

Purtroppo, però, questo accade più facilmente quando l'episodio di riferimento porta con sé forti emozioni negative. Una persona che viene aggredita di notte in una strada della sua città svilupperà facilmente una credenza del tipo: «Uscire la sera da soli è pericolo so». Poco importa se in passato centinaia di volte lo ha fatto senza la minima conseguenza negativa: questa nuova esperienza, così traumatica, sarà probabilmente sufficiente a cancellare tutti i riferimenti passati e a creare una nuova solidissima convinzione. E, Ovviamente, da quel giorno ogni volta che leggerà sulle pagine della cronaca cittadina notizie di violenze subite da malcapitati come lui, oppure se giungeranno alle sue orecchie racconti di fatti anche vagamente similari, queste saranno immediatamente acquisite come ulteriori riferimenti per la sua nuova credenza.

Permettere a esperienze negative di condizionare il nostro mo do di vedere il mondo può diventare estremamente limitante, per ché iniziamo a decidere e ad agire guidati dalla paura di soffrire ancora, invece che dal desiderio di provare le emozioni che vorremmo. L'esempio più comune che possiamo riscontrare riguarda tutte quelle persone che, a causa di una cocente delusione amorosa, sviluppano credenze estremamente depotenzianti e che limite ranno sempre più in futuro la loro possibilità di creare relazioni davvero coinvolgenti, appassionate e appaganti. Credenze tipo:

«Se in amore dai tutto te stesso, sei destinato a soffrire.»

«Non puoi mai fidarti veramente di nessun/a uomo/donna.»

«Innamorarsi è pericoloso!»

«Tutti gli uomini/le donne sono stronzi/e!»

«È meglio non lasciarsi andare troppo.»

Ovviamente anche in questo caso si avvalorerà il tutto guardandosi intorno e notando solamente quanti soffrono a causa del loro rapporto di coppia. Ecco che questa persona vivrà nel costante conflitto fra la voglia di amare e di essere amata e la paura di soffrire proprio per questo. Facilmente eviterà relazioni impegnative oppure, nel caso si avventuri in una di queste, lo farà con tutta probabilità dando solo parte di quanto potrebbe, convinta che, quanto meno, se le cose non andassero per il verso giusto la delusione sarà minore. Ma visto che, per una legge universale, riceviamo solo in proporzione a quanto diamo, questo tipo di rapporti non la appagheranno mai veramente; anzi, probabilmente la aiuteremo a sviluppare false credenze tipo «non potrò mai più riprovare quelle sensazioni» oppure «un amore così lo si può vi vere una volta sola», con le quali si sarà garantita un futuro di perenne insoddisfazione e frustrazione per quanto riguarda la sua sfera amorosa.

Cambiare credenze è possibile!

Ognuno di noi si trova quindi con una miriade di credenze che ha creato e archiviato nei file del suo cervello, senza neanche sa pere bene perché siano li o come ci siano arrivate. Questo succede, come abbiamo visto, perché la maggior parte di noi non si rende conto di come tutto ciò accada.

È importante ricordare che, una volta creata una credenza, dimentichiamo che è solo un'interpretazione della realtà; la consideriamo assolutamente certa e difficilmente siamo in grado di metterla in discussione.

Ma è possibile cambiare credenze?

Certo che possiamo! E in realtà ognuno di noi già lo fa normalmente nella vita di tutti i giorni. Ci sono infatti tantissime cose che credevi in passato e che adesso non credi più o, viceversa, convinzioni che non avevi e adesso hai. C'è stato un periodo del la tua vita nel quale, per esempio, eri sicurissimo che esistesse davvero Babbo Natale e saresti stato disposto a scommetterci. Ti ricordi le litigate con chi osava metterlo in dubbio? Be', suppongo che questa credenza si sia modificata nel tempo (e se così non fosse, stavo scherzando! Babbo Natale ovviamente esiste!).

Possiamo quindi utilizzare gli stessi meccanismi che ci fanno sostituire vecchie credenze con altre nuove e applicarli consapevolmente per rimpiazzare credenze in qualche modo limitanti, e che ci rendiamo conto sarebbe bene eliminare, con convinzioni nuove e più produttive.

Facciamolo insieme!

Per prima cosa scrivi una tua credenza limitante, una convinzione che per qualsiasi motivo hai sviluppato e che sei consapevole che ti condiziona negativamente in un qualsiasi contesto.

Potrebbe essere l'idea di essere troppo giovane o troppo vecchio per fare qualcosa, di non avere una sufficiente cultura o educazione scolastica, di non essere portato per qualcosa, di non avere possibilità per qualcos'altro. Oppure potrebbero essere convinzioni tipo: «Se avrò successo rovinerò i rapporti con i miei amici», «Se ti lasci andare, soffri», «Non ci si può fidare di nessuno», «I soldi rovinano le famiglie».

Tutti questi sono esempi di credenze che limitano noi stessi o i nostri rapporti con l'ambiente.

Scrivi qui di seguito una credenza limitante che vorresti assolutamente eliminare dalla tua vita:

-

-

Se vuoi cambiare una credenza limitante sono cinque i passi importanti da fare.

1. Associa dolore alla vecchia credenza.

Dolore e piacere sono le due forze che determinano tutto ciò che noi facciamo e ogni nostro cambiamento avviene perché associamo dolore a un vecchio modo di pensare o di agire e piacere a uno nuovo.

Perciò comincia a riflettere su quanto ti potrà costare il fatto di mantenere questa credenza nella vita, in quante altre cose ti potrebbe limitare in futuro, quante altre situazioni insoddisfacenti ti potrebbe creare, quante opportunità ti potrebbe far perdere, quanta sofferenza potrebbe generare ancora negli anni a venire. Rendi il cambiamento un must, una cosa che devi fare assolutamente adesso perché non vuoi più pagare il prezzo di portare con te dei pensieri limitanti. Chiediti:

«Quanto mi costerà emotivamente non abbandonare questa credenza?»

«Quali d porterà ai miei rapporti personali non abbandonare questa credenza?»

«Quanto potrebbe danneggiarmi fisicamente non abbandonare questa credenza? »

«Quanto mi costerà finanziariamente non abbandonare questa credenza ? »

«Che effetto avrà sulle persone a me care, amici, parenti, familiari, non abbandonare questa credenza? »

Scrivi qui di seguito cosa ti costerebbe non abbandonare questa credenza.

-

-

2. Crea dubbi.

Hai messo molte gambe sotto il tavolo della vecchia credenza? Adesso inizia a segarle! Vai a verificare se i riferimenti di quella credenza hanno realmente un senso oppure no, in poche parole poniti domande che creino dubbi!

«Ma le cose stanno davvero sempre così? »

«Ho dei veri e concreti riferimenti che mi confermino questo, oppure è solo frutto delle mie generalizzazioni?»

«Questa credenza è ridicola o assurda? Qualcuno potrebbe considerarla tale e se sì perché?»

«La persona da cui hai tratto questa credenza era degna di essere presa a modello in questo campo?»

Bada bene: in questa fase è indispensabile individuare sola mente i dati discordanti con la credenza, non quelli a sostegno (nel trovare questo tipo di dati in genere siamo già abilissimi!).

3. Scegli una nuova credenza potenziante.

Non possiamo liberarci di qualcosa di vecchio senza sostituir lo con qualcosa di nuovo che riempia il posto lasciato vuoto nella nostra mente. Perciò decidi quale potrebbe essere la tua nuova credenza potenziante capace di darti una mano a ottenere ciò che vuoi dalla vita, nel modo più veloce e soddisfacente.

Potrebbero essere credenze tipo:

«Ho sempre l'età giusta per fare ciò che desidero e credo giusto per me! »

«Ho tutta l'esperienza e le conoscenze necessarie e, nel caso non fossero sufficienti, me le creerò velocemente!»

«Ho tutte le capacità necessarie per fare ciò che desidero. Tutto ciò di cui ho bisogno è già dentro di me!»

«Il successo è buono per me sono in grado di gestirlo saggiamente»

«Solo lasciando andare ogni barriera posso provare l'amore e la passione che merito»

«Se dai fiducia alle persone guadagni sempre più di ciò che perdi.»

«I soldi sono una benedizione di Dio e mi permettono di creare abbondanza nella mia vita!»

Questi sono esempi di credenze nuove e potenzianti, in contrapposizione a quelle limitanti dell'esempio precedente. Sostituire una delle vecchie credenze limitanti con una nuova, positiva e potenziante come quelle appena citate, vorrebbe dire per una persona rivoluzionare il suo approccio alle cose e, automaticamente, il suo modo di comportarsi.

Quale potrebbe essere una nuova credenza potenziante che, sostituendone una precedente, migliorerebbe enormemente la qualità dei tuoi risultati e della tua vita?

4. Cerca riferimenti per la tua nuova credenza.

Individua nei tuoi ricordi riferimenti concreti dì quante volte nella tua vita hai già sperimentato che ciò in cui hai deciso di credere è vero. Se la tua vecchia credenza era per esempio: «Sono troppo giovane, dunque non posso avere successo! » e hai deciso di sostituirla con: «Proprio perché sono molto giovane so di avere a disposizione un entusiasmo, un'energia, una determinazione che una persona matura non potrà mai avere! », questa nuova credenza potrà certamente darti la forza per affrontare il mondo del lavoro in un modo completamente diverso. Vai allora a cerca re nel tuo passato tutti quei riferimenti che ti danno conferma della veridicità di questa tua credenza: quante volte hai dimostrato di possedere realmente le necessarie abilità? In quali circo stanze ne hai avuto la prova? Quali altri giovani conosci che con fermano che questa credenza sia assolutamente vera? Per quali motivi, indipendentemente da ogni riferimento positivo o negativo tu possa avere, sarà vera per te?

5. Associa grande piacere alla nuova credenza e vivi in anticipo i risultati.

Cosa ti darà vivere con questa nuova credenza potenziante al posto della vecchia? Cosa cambierà nella tua vita? Quali risultati diversi e migliori potrai ottenere? Dove ti porterà questo cambia mento tra uno, tre, cinque anni? Quali opportunità potrai coglie re che finora ti sei precluso?

Associa grande piacere all'idea di distruggere la vecchia credenza e di non averla più tra i piedi, e di vivere ogni giorno credendo in qualcosa che ti aiuti a essere al tuo meglio. Trova tutti i motivi per cui migliorerà la qualità della tua vita grazie a questo cambiamento e, dopo averlo fatto, dedica qualche minuto a proiettare la tua mente su quello che accadrà; immagina te stesso che agisci con questa nuova credenza potenziante, che raggiungi i tuoi obiettivi con facilità e naturalezza: così facendo darai al tuo cervello dei riferimenti concreti su come vuoi

che si comporti da adesso in poi (nel prossimo capitolo ti spiegherò nei dettagli co me e perché questo sia davvero molto utile e funzionale).

Per rinforzare questo lavoro, il tuo «compito» nei prossimi giorni sarà renderti più consapevole di come pensi e di cosa credi. Quindi, ogni volta che ti troverai in balia delle tue vecchie credenze negative, fermati immediatamente e sostituiscile con un nuovo modo di pensare, mettendo subito in discussione quegli schemi depotenzianti e utilizzando la tua nuova credenza per andare in una direzione diversa, che ti consenta di ottenere risultati differenti. Diventa sempre più consapevole di ciò in cui credi, osservando le persone che ti circondano, perché possono essere il più grande esempio da seguire. Guarda chi ha ottenuto i risultati che tu desideri e chiediti in cosa quella persona crede, quale convinzione l'ha guidata sulla strada che l'ha condotta al successo!

Fai lo stesso con coloro che vivono come tu non vorresti mai far lo, e chiediti quali credenze li hanno portati dove sono.

Vai costantemente in cerca difatti che smentiscano ulteriormente le tue vecchie credenze, rendendo sempre più evidente a te stesso come fossero veramente assurde e limitanti.

Continua a fare questo processo per alcuni giorni, annotando con costanza pensieri e considerazioni al riguardo. Diventerai così sempre più cosciente di quanto le nostre credenze determinino i nostri risultati. Se sarai in grado di fare questo, prenderai automaticamente il controllo della tua nave, andrai sul ponte di comando e sarai tu a condurla nella direzione che avrai scelto, verso quelli che sono i tuoi obiettivi.

Le credenze del successo.

Oltre alle nuove credenze potenzianti che potrai sostituire ad altrettante limitanti, di certo già possiedi alcune tue convinzioni, radicate da tempo, che possono contribuire enormemente al tuo successo personale. Solo che spesso tendiamo a «dimenticare» ciò che dentro di noi crediamo davvero, poiché la nostra attenzione viene attratta di più dalle convinzioni limitanti del mo mento. Mi spiego meglio: immagina una persona in difficoltà che è insicura e timorosa di non riuscire a portare a termine un certo risultato. Quella stessa persona però, pensa, per esempio: «lo quando voglio veramente qualcosa e mi impegno per quella, in un modo o nell'altro la ottengo!». In realtà, la maggior parte delle persone crede questo di sé. Perché allora avere paura di non riuscire se si è sicuri del fatto che basta impegnarsi sul serio per farcela? Probabilmente perché in quel momento ci stiamo dimenticando ciò che crediamo di noi stessi, cioè dimentichiamo chi noi siamo vera niente. Se noi ci ricordassimo un po' di più chi veramente siamo, al di là delle nostre paure e delle nostre limitazioni, probabilmente vivremmo con una qualità della vita superiore e con molti me no sforzi e resistenze.

Quali sono le credenze che hai su te stesso che, se le ricordassi sempre, ti aiuterebbero a fare meglio qualsiasi cosa, a sfruttare meglio le tue risorse, a darti maggiore potere personale in ogni situazione? E quali sono le credenze potenzianti che già hai — sul mondo, sulla vita, sulle altre persone — e che ti possono aiutare? E quali sono le tue credenze spirituali che possono dare dei significati potenzianti anche a esperienze difficilissime? Magari credi che «nulla accade per caso» e che tutto ha uno scopo, anche se non riesci a vederlo subito. Se così è, ricordatene soprattutto nei momenti in cui non riesci a darti spiegazione del perché è successo qualcosa, laddove la fede può fare davvero la differenza.

Caratteristica comune di tutte le persone di successo è avere credenze di successo, convinzioni che permettono loro di ottenere risultati fuori dalla norma. Datemi una persona di successo e vi farò vedere qualcuno che ha credenze potenzianti su di sé, su ciò che fa e sulle possibilità che ha. La maggior parte delle persone di successo è tale perché usa la mente in maniera più evoluta del la media e facilmente si possono riscontrare fortissime convinzioni potenzianti tipo le seguenti:

«Non esistono fallimenti, ma solo risultati.»

«Niente accade per caso. Tutto ha uno scopo e possiamo servircene.»

«Dentro di me c'è tutto ciò di cui ho bisogno.»

«L'uomo non è una creatura delle circostanze, le circostanze sono create dall'uomo. »

«Non c'è successo duraturo senza impegno. »

«Nessun evento è totalmente positivo o negativo. »

«Le persone sono la più grande risorsa che esista.»

«Le mie decisioni creano il mio destino.»

«Io merito di avere successo, è buono per me e per gli altri.»

«Io sono responsabile di me stesso e di qualunque cosa mi accada.»

«Se persevero abbastanza, riuscirò. »

«Io posso imparare tutto ciò di cui ho bisogno.»

Se desideri davvero prendere il controllo della tua vita, è fondamentale che tu prenda il controllo delle tue credenze. Rileggi questo capitolo nuovamente, se ne hai la possibilità così da metabolizzare al meglio questi concetti ed essere sempre più consapevole di come le nostre convinzioni vadano a filtrare ogni esperienza della nostra vita, condizionando così massivamente il nostro modo di interpretare noi stessi e il mondo. Chiudiamo l'argomento con questo brano dal titolo «L'uomo che crede di potere», tratto da uno dei libri che hanno segnato la storia dello sviluppo personale il famosissimo *Pensa e arricchisci te stesso* di Napoleon Hill.

Se credi di essere battuto, lo sarai.

Se ritieni di non saper osare, non oserai.

Se vorresti vincere, ma pensi di non riuscirci,

è quasi certo che fallirai.

Se immagini di perdere, hai già perso,

Perché nel mondo è vero che

Il successo inizia dalla volontà dell'individuo,

È nella sua mente.

Se credi di venir surclassato, lo sarai.

Per elevarti devi puntare in alto,

Devi essere sicuro dite prima

Di poter vincere un premio.

Le battaglie umane non arridono sempre

All'uomo più forte o veloce.

Prima o poi l'uomo che vince

Sarà l'uomo che CREDE DI POTER VINCERE.

Punti Chiave.

Qualsiasi cosa la mente di un uomo non riesce a credere, non la raggiungerà mai!

Sono le nostre credenze a influenzare positivamente o negativamente l'utilizzo del nostro potenziale.

Poiché le nostre credenze ci danno sicurezza, tendere mo a instaurare meccanismi di continua e costante ricerca di conferme a ciò che crediamo.

Ci sono moltissime cose che crediamo fermamente senza ragioni tangibili, se non per il fatto che si tratti di convinzioni socialmente condivise.

Non c'è forza più grande nella psicologia umana del bi sogno che abbiamo di essere coerenti con la nostra identità.

Un vero cambiamento può dirsi tale solamente quando muta l'identità della persona, quando cioè cambia ciò che crede di se stessa e come si vede nei confronti della nuova situazione.

Le credenze che, a causa di generalizzazioni, rendono una difficoltà permanente, pervasiva o legata alla personalità conducono all'incapacità appresa.

Troppe regole troppo rigide sono una via diretta verso l'infelicità.

Una semplice idea o opinione per potersi trasformare in una solida convinzione ha bisogno di riferimenti, cioè di al cune esperienze che la confermino.

Caratteristica comune di tutte te persone di successo è avere delle credenze di successo, delle convinzioni che per mettono loro di ottenere dei risultati fuori dalla norma.

Cambiare anche una sola credenza, può rivoluzionare completamente il nostro modello del mondo.

Le tue riflessioni.

Va’ dove ti porta il cuore.

Il mondo è attonito davanti al crollo delle Twin Towers: l’11 settembre 2001 è una di quelle date destinate a entrare nella storia ed essere tramandate di generazione in generazione. Il mondo occidentale è sgomento e frastornato, ma la città di New York reagisce all’evento con una forza d’animo e una coesione assolutamente straordinarie. Alla guida della città il suo sindaco, Rudolph Giuliani. Aspramente criticato in passato per la sua «tolleranza zero» e per i metodi particolarmente rigidi con i quali aveva dichiarato guerra, durante il suo mandato, alla microcriminalità dilagante nella Grande Mela, si è trasformato, grazie al comportamento tenuto nei giorni che hanno seguito la tragedia, nel leader più popolare del paese.

Il suo profondo senso di giustizia e la volontà di fare sempre e comunque la cosa giusta lo hanno portato a condurre l’intera cittadinanza newyorkese fuori da un momento così drammatico, più forte e unita di prima.

Tra i tanti aneddoti, uno su tutti è in grado di rappresentare al meglio questo suo spirito. Verso la fine di agosto, Giuliani accettò l’invito di accompagnare all’altare la sorella di un pompiere newyorkese morto sul lavoro pochi giorni prima; era l’ultimo maschio della famiglia — nello stesso anno erano mancati anche il padre e il nonno — e alla richiesta della madre della sposa di sostituire il marito in uno dei momenti più emozionanti per la vita di un genitore, Giuliani non esitò a dichiararsi onorato di poterlo fare. Il matrimonio però era fissato per il 16 settembre, solo comunque giorni dopo la terribile catastrofe del World Trade Center Viste le circostanze, all’avvicinarsi della data, la famiglia chiese se il sindaco fosse ancora disposto a partecipare al matrimonio, attendendosi una comprensibilissima risposta negativa. «Risposi che non solo ero disposto a farlo, ma lo volevo proprio» ricorda Giuliani qualche mese dopo in un’intervista al Reader’s Digest. «L’idea che, anche nei momenti peggiori, si possa trovare conforto nelle cose belle della vita è quello che rende la vita stessa degna di essere vissuta.»

Come programmato, la cerimonia nuziale si svolse in una chiesetta di un sobborgo di Brooklyn, che nell’attentato delle Twin Towers aveva avuto circa venti vittime tra pompieri e poliziotti del quartiere.

Nonostante la paura, lo scombussolamento generale e il dolo re fossero ancora molto forti, la chiesa era stracolma e una picco la folla di qualche centinaio di persone si era radunata all’esterno sventolando bandiere a stelle e strisce in attesa del sindaco, che arrivò puntualissimo con una rosa bianca all’occhiello dell’elegantissimo smoking nero, abito che di solito Giuliani detesta. «Ma dovevamo rendere ancora più festosa quell’occasione. Ne avevo bisogno io, ne aveva bisogno la famiglia della sposa e ne aveva bisogno la città intera.» Mentre accompagnava lungo la navata della chiesa la sposa, luminosa sotto il suo velo candido, il sindaco riuscì a nascondere bene il proprio nervosismo e alla fine la folla cominciò festosamente ad applaudire, riuscendo a mette re da parte per qualche minuto tutte le emozioni negative accumulate in quelle dure giornate.

AI termine della celebrazione una donna, madre di un giovane il cui nome risultava ancora nell’elenco dei dispersi, dichiarò a un cronista: «È grande quello che ha fatto il sindaco. Ci ha dato qualcosa di felice cui assistere».

Rudolph Giuliani ha conquistato la stima unanime dei suoi concittadini proprio per la sua straordinaria capacità di fare la cosa giusta, anche quando è la più difficile. Avrebbe potuto facilmente declinare l’invito, vista la situazione così pressante e la mole di attività frenetiche che lo assillavano per la sua carica pubblica in quei giorni, evitando così il rischio che il suo gesto venisse frainteso, o quello di essere tacciato di insensibilità dal l’opinione pubblica che avrebbe potuto facilmente giudicare quanto meno inopportuna quella scelta. E invece, senza farsi troppi problemi, Rudy Giuliani ha indossato il suo smoking, si curo che la cosa più importante in quel momento fosse inviare al mondo intero, in maniera forte e chiara, il messaggio che <‘anche nei momenti peggiori si può trovare conforto nelle cose belle del la vita».

In conflitto con se stessi.

Ho scoperto in questi anni che uno degli elementi più limitanti per la felicità degli esseri umani è creare e alimentare conflitti e contraddizioni interne, tanto che ho dedicato un'intera sessione del mio corso Emotional Fitness® a questo argomento, e vorrei condividere con te parte dei suoi contenuti in questo capitolo.

Ogni volta che sentiamo il desiderio profondo di fare o ottenere qualcosa che sappiamo essere giusto e migliore per noi e, con temporaneamente un'altra nostra parte interviene limitando questo affiato che ci spinge verso qualcosa, ecco che ci troviamo nel bel mezzo di un conflitto interno: lo scontro tra la nostra par te che ci spinge a elevarci e quella che tende a non farci ottenere ciò che desideriamo ed è meglio per noi e per la nostra felicità.

Quando spiego questo concetto durante il corso, mi faccio aiutare dagli stessi partecipanti, chiedendo loro alcuni esempi per sonali di esperienze in cui hanno vissuto un conflitto che li ha portati, in seguito, a non fare ciò che in cuor loro sapevano sarebbe stata la scelta migliore.

Ecco alcuni esempi classici, che possono darci qualche riferimento concreto.

• Marco avrebbe tanto voluto studiare Architettura, ma ha finito per fare Economia e Commercio per non deludere suo padre, dottore commercialista, che sognava di potergli cedere lo studio da lui così faticosamente creato e reso prospero. A distanza di anni Marco si trova a fare un lavoro che non ha mai amato e a rimpiangere di non aver scelto ciò che gli avrebbe permesso di liberare la sua creatività, energia e passione.

• Emanuela si è sposata sapendo dentro di sé che lui non era la persona giusta, ma trovatasi a un certo punto immischiata nei preparativi del matrimonio — la sua mamma si stava così tanto prodigando tra fiori, abiti e partecipazioni — non ha avuto il coraggio di tirarsi indietro, per paura di far soffrire le persone che amava. Dopo breve tempo però, nonostante la nascita di un figlio, il divorzio è stato la naturale conseguenza, una decisione che ha portato molte più sofferenze e tensioni di quelle che Emanuela aveva cercato di evitare in precedenza.

'Paolo sapeva di avere sbagliato in quella situazione lavorativa, ma, tradito dall'orgoglio, non ha voluto ammettere i suoi errori e assumersene le responsabilità; così, pur di non tornare sui suoi passi, ha abbandonato mala mente, tra litigi e discussioni, quel posto di lavoro. Anco ra oggi non si perdona di aver buttato via una così bella opportunità professionale per non aver saputo controlla re il suo orgoglio e la sua aggressività.

• Giovanna lavorava come impiegata in un'azienda molto tradizionale, svolgendo un lavoro che non la soddisfaceva. La sua amica Tina le propose di mettersi in proprio rilevando un negozio di abbigliamento del quale entrambe erano clienti. Giovanna desiderava fin da quando era ragazzina avere un negozio di abbigliamento e, proprio per questo, accettò la proposta di Tina senza esitazioni. Ma, nei giorni successivi, valutando le possibili difficoltà di un'attività commerciale in proprio e iniziando a ragionare sul rischio imprenditoriale che questa comportava, iniziò a non sentirsi all'altezza ditale compito e ad aver paura di perdere le sicurezze che ormai si era creata. Si tirò indietro all'ultimo momento e, a distanza di anni, sente ancora un groppo allo stomaco ogni volta che passa di fronte a quel negozio.

Cuore, mente e viscere.

Per addentrarci ancora di più nel concetto e renderlo più concreto e visualizzabile possiamo pensare metaforicamente al nostro cuore in contrapposizione a mente e viscere.

Simbolicamente la mente rappresenta la nostra parte più logica e razionale. Quando diciamo di qualcuno che usa troppo la testa intendiamo di solito che il suo modo di ragionare è troppo freddo e razionale, privo di emozioni. La mente ci aiuta a creare le strategie, ci fa decidere come agire; allo stesso tempo, la razionalità è condizionata da paure e credenze limitanti, da ciò che si de ve o non si deve, da ciò che si può e non si può fare: è la parte di noi che crea giustificazioni, modificando spesso la realtà delle cose, come già abbiamo avuto modo di verificare ampiamente nelle pagine precedenti.

Quando, invece, diciamo di qualcuno che è un tipo molto viscerale intendiamo l'esatto opposto, cioè qualcuno guidato esclusivamente dalle proprie pulsioni istintive e privo di razionalità. Quando diamo spazio alle nostre viscere, diventiamo un po' come un bambino piccolo che

desidera qualcosa senza neanche sa pere bene il perché e che non accetta alcun tipo di spiegazioni o ragionamenti.

Con il cuore, infine, rappresentiamo simbolicamente la parte di noi più completa, profonda, pura, spirituale, la parte di noi che sa, che conosce le risposte.

«Dovresti ascoltare il tuo cuore!» è ciò che ci sentiamo dire spesso quando siamo incerti sul da farsi. Va' dove ti porta il cuore è il titolo del libro di Susanna Tamaro che ha rappresentato un in credibile caso editoriale e che, a detta di molti critici, deve il suo successo non solo alla storia particolarmente toccante, ma anche a un titolo davvero azzeccato: con poche parole lancia uno splendido messaggio positivo che va a toccare un'esigenza sentita dal la maggior parte delle persone.

«In fondo al mio cuore sapevo che non era la scelta giusta» sia mo soliti dire quando raccontiamo di una decisione sbagliata.

Le persone quindi sanno che seguire il cuore è la cosa più sag gia e più giusta, ma raramente imboccano questa strada, perdendo così poco per volta la capacità di ascoltarsi, di comunicare con se stesse. Spesso udiamo la nostra voce interiore che ci guida, ma la ignoriamo al punto che dopo un po' diventa impossibile riconoscerla. Ognuno di noi ha svariate «voci» nella mente, molte delle quali appartengono a coloro che sono stati importanti per il nostro sviluppo — genitori, nonni, insegnanti —, e alcune sono di ventate nel tempo parte integrante della nostra autoimmagine.

Certe sono utili e produttive, altre, al contrario, sono negative, limitanti, rigide e ipercritiche. Quando ascoltiamo queste ultime, riduciamo enormemente le nostre possibilità di successo, alimentando facilmente dubbi e paure.

Quanto più sappiamo fare distinzione tra il critico interiore e la guida interiore, annichilendo il primo e coltivando la conoscenza della seconda, tanto più avremo possibilità, tramite essa, di acquisire un maggiore controllo della nostra vita, diventando molto più indipendenti nelle scelte e nelle valutazioni e sviluppando poco per volta uno straordinario mezzo per uscire dai conflitti interiori.

«Niente è impossibile quando seguiamo le nostra guida interiore.»

Gerald Jampolsky.

Quando invece del cuore seguiamo la mente, la nostra razionalità, automaticamente decidiamo condizionati dalle paure e dalle credenze limitanti che ci appartengono, da ciò che crediamo si debba o non si debba, si possa o non si possa fare. La mente ci consiglia di essere ragionevoli, di stare con i piedi per terra, di non montarci la testa e di valutare attentamente prima di agi re, ma spesso ci aiuta anche a giustificarci, trovando dei motivi razionali per i quali è sicuramente meglio non fare ciò che in cuor nostro invece sappiamo essere giusto. La mente è quella parte di noi che fa dire alla volpe che l'uva, dopotutto, non è matura...

Seguendo le viscere, invece, non siamo mai in equilibrio. La parte viscerale di noi è come un bambino che fa i capricci perché vuole sempre di più, che è disposto a qualsiasi cosa per soddisfa re le sue pulsioni interiori. È quella parte di noi che ci fa compra re qualcosa in un negozio perché la vogliamo da impazzire, nonostante già sappiamo che quell'oggetto finirà inutilizzato in un cassetto di casa. E quella parte di noi che non ci fa chiedere scusa a qualcuno, pur sapendo di essere in torto. È quella parte di noi che, impulsivamente, ci spinge nel letto di qualcuno anche se già sappiamo che questa mossa ci creerà soltanto dei guai. È quella parte di noi che ci fa uscire dalla bocca parole che un attimo dopo vorremmo non aver mai detto.

Fai bene attenzione: lungi da me l'affermare che nella vita non si debba ragionare sulle cose per valutarle attentamente, né che non si debba mai fare una piccola pazzia! Mente e viscere sono importanti e portano con loro caratteristiche fondamentali per la qualità della nostra vita. Quello che sto dicendo è che vanno seguite solo se allineate con il cuore.

E fondamentale usare la testa prima di agire, ma fare o non fa re qualcosa non deve necessariamente dipendere dalle probabilità o dai calcoli statistici Se cosi fosse tutti i grandi della storia che hanno, con le loro imprese «irragionevoli» cambiato questo mondo, non avrebbero mai combinato nulla! Cristoforo Colombo non avrebbe mai scoperto l'America,

Edison non avrebbe mai inventato la lampadina o Bill Gates non avrebbe mai creato la Microsoft. Certamente c'era anche in loro la paura di non riuscire, e il calcolo delle probabilità era del tutto avverso, ma hanno ritenuto comunque ragionevole ciò che agli occhi del mondo non pareva altrettanto sensato: sentivano dentro di loro di potercela fare e quella era l'unica certezza della quale avevano veramente bisogno. E non c'era forse una vena di pazzia in tutto ciò? Le viscere non sono forse state una componente importante per loro? Altroché! Dalle viscere arrivano la passione, la spinta, la motivazione e il desiderio, componenti fondamentali per riuscire in qualsiasi impresa veramente grande.

Quando mente, cuore e viscere sono allineati e spingono nella stessa direzione diventiamo inarrestabili. Quando desideriamo veramente ottenere un risultato, crediamo sia possibile raggiungerlo e sappiamo dentro di noi che quella è la scelta giusta, allora siamo davvero in grado di utilizzare al meglio tutte le nostre ri sorse e nessun risultato ci è precluso.

Cosa crea i conflitti interni?

Fondamentalmente sono quattro gli elementi che generano i nostri conflitti interni:

1. Credenze limitanti.

Permettiamo alle nostre convinzioni limitanti di condizionare le nostre scelte dicendoci ciò che si può/non si può, si deve/non si deve, è giusto/sbagliato fare: la mente inizia così a limitare le nostre aspirazioni e a creare dubbi, grandi generatori di conflitti.

2. Abitudini comportamentali.

Privilegiare il «come ho sempre fatto» rispetto al «come vorrei fare». In questo caso la nostra zona di comfort diventa il limite più grande e ricadiamo negli schemi che abbiamo sempre utilizzato.

3. Esperienze negative o traumatiche.

Le esperienze che ci hanno provocato dolore vengono registra te dall'inconscio e possono trasformarsi in vere e proprie ancore che andranno a creare meccanismi di reazione automatici i quali, sebbene indesiderati, influenzeranno la nostra capacità di azione. Quindi potremmo voler fare una certa cosa, ma non riuscire per ché emotivamente e fisicamente ci blocchiamo a causa di queste neuroassociazioni negative.

4. Pensieri dicotomici.

La nostra mente crea spesso delle dicotomie, contrapponendo il bianco al nero senza tener conto di tutte le sfumature di grigio che stanno tra i due. Una scelta, quando è tra due sole opzioni e quindi, inevitabilmente, decidere per una equivale a rinunciare all'altra, si tramuta in un dilemma.

Una scelta è veramente tale quando ci sono almeno tre opzioni. E, se la cerchi bene, la terza opzione la trovi sempre!

C'è poi un eventuale quinto elemento che può creare conflitto interno, valido però solo per coloro che credono alla reincarnazione e alla legge del karma, che, semplificando molto, è il porta re con sé in questa vita conflitti di vite precedenti. Non è però obiettivo di questo libro approfondire questo argomento che va a toccare la sfera delle conoscenze e credenze spirituali, ma sono certo che, per chi crede a ciò, questo semplice input può rappresentare un spunto interessante.

Quando diamo spazio a uno o più di questi elementi, iniziamo a dare il via ai nostri conflitti interni, a quella sgradevole sensazione di una parte di noi che vuole andare in una direzione e un'altra che oppone resistenza o addirittura spinge in direzione opposta. Sensazione che spesso finiamo per somatizzare: generalmente è colpita la

zona del diaframma, che si contrae generando dolori all'addome e alla schiena e, soprattutto, limitando la respirazione che diventa via via sempre meno profonda. Una costante che possiamo riscontrare nella fisiologia delle persone piene di conflitti è proprio una respirazione

molto superficiale, come nel tentativo di bloccare le tensioni interne accumulate, frustrando le relazioni e le emozioni. Nelle discipline che insegnano a utilizzare tecniche di respirazione per gestire meglio le proprie emozioni e il rapporto con se stessi si dice spesso che il respiro rappresenta l'espansione dell'anima: più si amplifica il respiro più l'anima si espande e si rinforza, mentre la contrazione dei polmoni rappresenta la paura. Il mio amico Max Damioli, uno dei più grandi esperti internazionali di queste metodologie, spiega ai suoi corsi come in una situazione di tensione e paura il nostro organismo sospenda o contragga il respiro (non a caso, si usa l'espressione «trattenere il respiro» per esprimere una sensazione di paura). Un meccanismo di autodifesa del tutto naturale se attuato per pochi attimi, ma fortemente innaturale se spinge a restare contratti per giorni, mesi, anni...

I conflitti sono poi autogeneranti, spesso da uno se ne genera un altro concatenandosi e ingarbugliandosi in veri e propri cicli involutivi.

Prendiamo l'esempio di un professionista che ha più ruoli al l'interno della propria famiglia (marito, padre, membro della fa miglia di origine ecc.) e sul posto di lavoro, dove ha un'altra «famiglia», la sua squadra di collaboratori, con la quale rapportarsi

Potrebbe creare una meravigliosa sinergia tra questi due aspetti cosi importanti per la sua vita, dove uno alimenta 1 altro e vice versa Si trova, pero, in un periodo che gli richiede di investire più tempo e denaro nella sua attività nel farlo inizia a sentirsi un pò in colpa e si convince sempre più di non dedicarsi sufficiente mente alla famiglia, personalmente e materialmente. Questa tensione interna non lo fa stare bene, lo rende più suscettibile e provoca alcune risposte sgarbate a casa e in ufficio, che generano a loro volta dei piccoli dissapori. L'uomo comincia a lamentarsi con i colleghi di non essere capito in famiglia, con la moglie di non essere capito al lavoro e con se stesso del fatto che nessuno capisce la situazione difficile in cui si trova. Ecco che il conflitto principale si è moltiplicato in tre, aggiungendo al conflitto personale quelli con la famiglia e con l'attività lavorativa. Le persone con le quali si lamenta inevitabilmente si dividono in «fazioni» pro lavoro e pro famiglia, rendendogli, con tutte le loro opinioni, la visione della situazione ancora più confusa. Più cerca conferme all'esterno, più si allontana da se stesso, unico luogo dove alberga la soluzione a questa situazione dove elementi che dovrebbero completarsi a vicenda in una splendida relazione sinergica, diventano antagonisti e causa di malessere.

Accedere a un livello più alto.

Come uscire quindi dai conflitti? Come fare per ascoltare vera mente il cuore e muoverci in direzione di ciò che è meglio per noi?

Uno dei più grandi geni della storia, Albert Finstein, disse:

«I problemi che abbiamo non possono essere risolti allo stesso livello di pensiero che li ha generati».

Si tratta di un concetto straordinariamente importante: se abbiamo un problema del quale non riusciamo a trovare la soluzione, continuare a utilizzare gli stessi schemi di pensiero che si so no rivelati insufficienti a questo scopo non potrà mai sbloccare la situazione. Per uscire dal problema è necessario vedere qualcosa che ancora non abbiamo visto, considerare qualcosa che ancora non abbiamo considerato, aprire la mente a possibilità che anco ra non abbiamo esplorato, evolvendo il nostro pensiero da un li vello nel quale non è in grado di risolvere il problema a uno più alto nel quale è in grado di comprenderne la soluzione.

Per rendere il concetto con, un'immagine concreta, potremmo rappresentare la nostra crescita personale, la nostra evoluzione mentale, emozionale e spirituale come una serie di anelli sovrapposti che salgono dal basso verso l'alto, come nella figura. A ma no a mano che cresciamo, imparando dalle esperienze, sviluppando una maggiore consapevolezza, espandendo il nostro pensiero, accediamo ad anelli superiori dai quali avremo una vi sione diversa delle situazioni, come uno scalatore che, salendo verso la cima della montagna, può godere di un panorama sempre più ampio. Se, per esempio, guardi con occhi da adulto ai conflitti che hai vissuto da adolescente probabilmente, a distanza di anni, ne hai una visione completamente diversa, e le stesse cose che all'epoca ti mettevano in grave difficoltà non rappresenteranno più un ostacolo.

Ci sono persone che a un certo punto della loro esistenza smettono di crescere, irrigidendosi nei propri schemi di pensiero, convinzioni e abitudini. La vita, che ci spinge sempre all'evoluzione personale, prima o poi sbatte in faccia a questi individui una situazione che richiede un livello superiore per poter essere gestita e superata: possono essere problemi di relazione con i propri figli o con persone care oppure difficoltà a rapportarsi con il mondo che cambia, con il lavoro, con le finanze. A quel punto, o saranno disposti a mettere in discussione il proprio modello del mondo oppure saranno destinati a trascinarsi dietro per anni una situazione che continuerà a non cambiare, generando conflitti su conflitti che creeranno un grado insopportabile di stress e frustrazione. Tutti conosciamo gente di questo tipo, che da anni si lamenta perché gli altri, le situazioni e il mondo intorno non cambiano, mentre non capisce che è il suo personale cambiamento l'unica soluzione ai problemi che la assillano.

«La mia realtà non è niente altro che un punto di viste. Una volta cambiato, la mia realtà cambierà in meglio!»

Zig Ziglar.

Quindi, seguendo il consiglio di Einstein, se vogliamo uscire da un conflitto interno dobbiamo spostare il nostro punto di vi sta a un livello di, pensiero più alto, pensare cioè come penseremmo se quel problema non fosse per noi tale, se avessimo la mentalità, le credenze, la consapevolezza di chi non vivrebbe mai, in nessun modo, quel tipo di conflitto.

Quello che Einstein ci suggerisce è fondamentalmente di spostare il focus e, come abbiamo già visto, lo strumento migliore che ci permette di farlo sono le domande. È possibile quindi uscire dai conflitti interni semplicemente facendosi le domande giuste?

Abbiamo le risposte.

Da sempre nel mio lavoro le persone si rivolgono a me raccontandomi le loro difficoltà e chiudendo inevitabilmente con la fatidica domanda: «Tu cosa mi consigli di fare?». Tutti quanti noi, nella nostra società, siamo stati condizionati, da ragazzini, a seguire le indicazioni degli adulti che ci dicevano cosa dovevamo fare e come andava fatto. E, a distanza di anni, l'effetto di questo condizionamento si fa ancora sentire. Gli studenti universi tari, per esempio, terminano il loro iter di studi scrivendo la te si, e per compilarla si rivolgono decine di volte al loro relatore, chiedendo costanti conferme sul lavoro che stanno sviluppando: <(È lungo abbastanza?», «Devo aggiungere altro a questo paragrafo?», «Va bene il carattere che ho scelto?», «Questo esempio, è comprensibile?». Oltre quindici anni di abitudine a scrivere le cose come piacciono ai professori portano molti di questi ragazzi a essere totalmente dipendenti dal giudizio altrui e a non sviluppare la capacità di agire secondo ciò che loro stessi ritengono più giusto. Ovviamente, ascoltare le opinioni altrui è importante ed è segno di grande intelligenza e apertura mentale, ma dipendere da esse è tutt'altra cosa. Quindi, con questo ti pò di condizionamento subito a scuola, in famiglia e in altre aree della nostra vita, numerose persone continuano a cercare qualcuno che dica loro come fare, che tolga loro la responsabilità di una decisione autonoma, qualcuno che ne sappia più di loro e abbia in mano la verità. Da quando, già agli inizi della mia carriera, incominciai ad accorgermi di questo meccanismo ho sempre evitato accuratamente di creare con le persone che si rivolgevano a me questo tipo di dipendenza nei miei confronti. Voglio essere il loro coach non il loro guru con tutte le risposte a portata di mano; voglio aiutare le persone a essere indipendenti, a diventare dei leader e non dei seguaci. Credo fermamente che la maggiore abilità da sviluppare in una persona che vuole aiutare gli altri a crescere non sia quella di dare le giuste risposte, ma di fare le giuste domande che possano stimolare gli individui a trovare la loro verità.

Per cui, inevitabilmente, alla domanda: «Tu cosa mi consigli di fare?», la mia risposta è sempre: «Tu cosa pensi sia meglio fare?». La cosa incredibile è che la maggior parte delle persone mi risponde immediatamente! Senza bisogno di alcun consiglio sapeva già cosa fare e andava in cerca solo di una conferma che le desse quel pizzico di sicurezza in più. Altri controbattono: «Se lo sapessi non sarei qui a parlarne con te!», senza accorgersi che così facendo stanno mentendo a loro stessi, perché dentro di noi ci sono sempre tutte le risposte. Infatti, con qualche domanda giustamente calibrata, è facile aiutare anche questi a trovare la risposta che cercavano. Uno dei modi che spesso utilizzo per far uscire le persone dal problema e osservarlo oggettivamente è quello di dimenticare se stessi e pensare di dover aiutare

qualcun altro che abbia la medesima difficoltà. Hai mai notato che agli altri sappiamo sempre dare i giusti consigli, anche quelli che spesso non siamo in grado di dare a noi stessi? Per cui, in queste situazioni, una delle mie domande preferite e sempre stata «Invertiamo i ruoli se io fossi un tuo amico che, nella tua stessa situazione, viene a chiederti aiuto, tu cosa mi suggeriresti di fare?». E anche in questo caso, altrettanto miracolosamente, la maggior parte delle persone mi dà immediata mente tutte le indicazioni migliori per fare ciò che più mi renderebbe felice e che migliorerebbe la qualità della mia vita!

E così facile? Certo! Se riusciamo a uscire dal problema e, quindi, non più condizionati emotivamente dalle nostre paure e dalle nostre limitazioni soggettive, a guardarlo oggettivamente 'da un livello di pensiero diverso e a porci le giuste domande, di staccati come saremmo se la situazione coinvolgesse qualcun altro, allora possiamo entrare in contatto con il nostro cuore, con la parte di noi che sa cosa è giusto e cosa è meglio per noi sul lungo termine.

La domanda «ammazza conflitti.»

Una buona domanda che sposti il nostro focus efficacemente, permettendoci così di uscire da un conflitto interno osservandolo da un livello di pensiero diverso da quello che ha generato il problema, potrebbe suonare più o meno così: «Se fossi un individuo più evoluto, a un livello di pensiero più alto, senza le mie attuali paure e limitazioni, cosa farei in questa situazione? Cosa riterrei più giusto fare per me adesso?».

L'efficacia di questa domanda è straordinaria e oltre a essere una vera e propria risolutrice di conflitti, grazie ai presupposti in essa contenuti, aiuta a sviluppare la capacità di capire ciò che è più giusto e di agire di conseguenza. Ricorda che non sempre ciò che è più giusto corrisponde a ciò che è più piacevole a breve termine, ma è sempre la scelta migliore per noi sul lungo termine. Po trai, infatti, notare che le persone con un profondo senso del giusto sono solitamente libere da conflitti, perché hanno sviluppato naturalmente l'abitudine a fare ciò che in cuor loro ritengono più corretto.

Credo che la saggezza sia una delle caratteristiche più importanti da coltivare se vogliamo davvero essere leader di noi stessi. Per molti, però, la saggezza è associata all'immagine di un vecchio dalla barba bianca e quindi può facilmente diventare sinonimo di noia, di controllo, di scarsa passione. Io credo che sia l'esatto contrario! L'essere saggio non impedisce di divertirsi come matti, di essere pieni di passione e di voglia di vivere. La saggezza è l'intelligenza di sa per mettere a frutto l'esperienza per poter vivere meglio, con più felicità e meno problemi. Purtroppo la maggior parte delle persone non impara abbastanza veloce mente dalle proprie esperienze o non dedica tempo ed energie a lavorare su se stesse in modo da non dover attendere di avere la barba bianca e le giunture che scricchiolano per sentirsi sagge a sufficienza. Leggere libri come questo e frequentare corsi di sviluppo personale può accelerare enormemente questo processo, perché stimola la riflessione su noi stessi e fa affiorare domande produttive. Si può diventare saggi molto in fretta se si desidera farlo e se nella nostra società questo messaggio fosse passato sin da bambini, probabilmente vivremmo tutti un po' meglio.

«A colui che è veramente saggio e che usa le forze e i poteri di cui è dotato, l'universo apre sempre i suoi tesori. »

Ralph Waido Trine.

Se vuoi vedere tutto ciò da un punto di vista un po' più spirituale, puoi trasformare la domanda «ammazza conflitti» in un'altra ancora più efficace. Se infatti credi nell'esistenza di un'entità superiore, di un'intelligenza universale, di quell'energia creatrice che comunemente chiamiamo Dio, allora nell'immagine degli anelli di crescita che salgono verso l'alto sicura mente la posizioneresti al grado più elevato di quella scala evolutiva, quello che tende all'infinito, quello della massima crescita, saggezza, consapevolezza e illuminazione. Se così è per te, la vera domanda «ammazza conflitti» potrebbe essere: «Se io fossi Dio, cosa farei in questa situazione?». Lo so che può sembrare un po' azzardata e che per alcuni il solo accostamento di se stessi a Dio può creare delle difficoltà; ma pensa per un attimo a quanto sia potente questa domanda. Se veramente potessimo avere la saggezza divina, potessimo essere così al di sopra delle limitazioni, così onniscienti, così illuminati da sapere di non poter sbagliare, quali scelte

faremmo? Ritengo non possa esistere miglior punto di vista per farti valutare in piena coscienza che cosa sia più giusto per te in una qualsiasi situazione. E se credi, come me, che ci sia una parte divina dentro ognuno di noi, ascoltare il proprio cuore è indubbiamente l'unica via di comunicazione con essa.

«Voglio sapere come Dio creò questo mondo.

Non sono interessato a questo o quel fenomeno, né agli elementi.

Voglio sapere i Suoi pensieri, il resto sono dettagli. »

Albert Einstein.

Le quattro classi di esperienza

Per comprendere meglio la differenza tra ciò che è piacevole e ciò che è buono per noi, vorrei fare un'ulteriore distinzione. Infatti, non tutte le esperienze che ci aiutano a stare bene mentre le viviamo, che ci danno piacere a breve termine, si confermano posi tive anche sul lungo termine.

In particolare ci sono quattro diverse classi di esperienza che gli esseri umani possono sperimentare.

Esperienze di prima classe.

Le esperienze di prima classe sono quelle che:

a) ci fanno stare bene;

b) sono buone per noi;

c) sono buone per gli altri;

d) sono positive in assoluto.

Sono cioè tutte quelle esperienze che ci fanno vivere sensazioni piacevoli e positive mentre le viviamo, migliorano la qualità della nostra vita e, di conseguenza, di tutte le persone che ci circondano; inoltre, sono positive in assoluto per tutti.

Potrebbero esserne esempi passare una serata gioiosa e divertente con gli amici o con la propria famiglia oppure fare un bel viaggio o imparare qualcosa di nuovo, leggere un libro, andare a teatro, fare beneficenza, fare del bene a qualcun altro, studiare, aggiornarsi professionalmente, fare attività fisica...

Tutte queste sono esperienze di prima classe, dando però per scontato che ci piaccia farle. Cioè, prendiamo l'attività fisica: è indubbio che sia una cosa positiva in assoluto, che sia buona per noi e per gli altri, ma, nel caso io non ami fare sport, sarà comunque sgradevole per me svolgerla e quindi la catalogheremo tra le esperienze di seconda classe.

Esperienze di seconda classe.

Le esperienze di seconda classe sono quelle che:

a) non ci fanno stare bene;

b) sono buone per noi;

c) sono buone per gli altri;

d) sono positive in assoluto.

Fondamentalmente sono tutte quelle cose che sappiamo che dovremmo fare, ma alle quali spesso ci sottraiamo perché non ci piacciono o perché ci mettono a disagio, facendoci vivere sensazioni negative.

Fare sport, mangiare in maniera corretta, andare dal dentista, mettere in ordine l'ufficio, dire qualcosa di delicato a un amico, dire di no a una richiesta che non abbiamo piacere di esaudire, pagare le tasse...

Tutti questi sono esempi di cose buone e giuste da fare per noi e per la comunità, ma che spesso le persone non fanno o fanno controvoglia, perché possono risultare sgradevoli. Non ci fanno star bene nel compierle, ma sono la cosa giusta da fare e miglio rano la qualità della nostra vita sul lungo termine.

Esperienze di terza classe.

Le esperienze di terza classe sono quelle che:

a) ci fanno stare bene;

b) non sono buone per noi;

c) non sono buone per gli altri;

d) non sono positive in assoluto.

In questa categoria rientrano tutti i nostri «ViZi> tutte le cose che sappiamo sarebbe bene non fare, ma facciamo lo stesso, per ché ci procurano sensazioni positive a breve termine: fumare, bere, riempirsi esageratamente di cibo, drogarsi, compiere azioni spericolate, denigrare gli altri o, in alcuni casi, trattarli male o sfogare violentemente la propria rabbia su qualcuno.

Esperienze di quarta classe.

Le esperienze di quarta classe sono quelle che:

a) non ci fanno stare bene;

b) non sono buone per noi;

c) non sono buone per gli altri;

d) non sono positive in assoluto.

È mai possibile che un essere umano possa essere così autolesionista da compiere qualcosa che lo fa stare male e, in più, è negativo per sé e per coloro che lo circondano? La risposta è, tristemente, sì.

Conosci persone che resistono da anni a situazioni insopportabili, come un rapporto di coppia dove subiscono ogni tipo di abuso e violenza o come un'attività lavorativa che odiano, dove sono mal pagati, maltrattati e senza alcuna possibilità di crescita?

pure pensa a un tossicodipendente che non è più nella fase di «scoperta» della droga, dove provava piacere nel «farsi», ma è ormai entrato in una dipendenza assoluta, dalla quale magari vorrebbe anche uscire, ma si sente come se la droga fosse diventata più forte di lui e non ne può più fare a meno. Arrivato a questo stadio il tossicodipendente, ogni volta che si buca, vive un'esperienza di quarta classe: lo fa stare male, non è buona né per lui né per nessun altro, ma lo fa lo stesso.

Senza arrivare a certi casi limite, non ti è mai successo di fare qualcosa di negativo per te e per gli altri, che non ti ha fatto stare per niente bene mentre lo facevi, anzi ti ha indotto a vergognarti un po' dite stesso? Magari hai picchiato qualcuno oppure hai fatto qualcosa di disonesto o di autodistruttivo? Io penso proprio di sì.

Perché allora persone intelligenti possono a volte fare cose così stupide? Che senso hanno certi comportamenti? Ritorneremo su questo argomento e risponderemo a questa domanda con precisione nel capitolo IX, ma ricorda che qualsiasi cosa gli esseri umani facciano ha delle ragioni precise: il nostro cervello è la macchina più intelligente che esista e trova sempre dei modi per attenuarci il più possibile ogni forma di dolore.

Quello che per il momento mi preme tu capisca è che, piacevo ho no, le esperienze appartenenti alle prime due classi sono buone per te, e sono quelle che il tuo cuore ti suggerisce di fare. Alle altre ci abbandoniamo guidati dalla mente o dalle viscere, ma dentro di noi sappiamo che non sono la cosa giusta da fare.

Esci da un tuo conflitto, adesso!

A questo punto mi piacerebbe guidarti in una esercitazione che ti porti a superare un conflitto che magari stai vivendo in questo momento della tua vita. Prenditi alcuni minuti di tempo per rispondere alle domande che ti farò; possibilmente evita interruzioni e distrazioni, così da non interrompere lo svolgimento del lavoro e il flusso di pensieri.

Per prima cosa scrivi qui di seguito un conflitto che stai vivendo adesso. Potrebbe riguardare una decisione da prendere oppure qualcosa che stai rimandando da troppo tempo, per la quale forse ti stai limitando o ti stai facendo troppi problemi.

Che cosa ti crea conflitti ora?

In quale situazione stai vivendo un conflitto interno?

-

-

Con tutta probabilità, se stai vivendo questo conflitto e ti trovi in una situazione di stallo, sussistono delle paure che ti frenano. Paura delle conseguenze, del giudizio altrui, di non essere all'altezza, di fallire, delle responsabilità...

Quali sono le paure specifiche che ti stanno bloccando, impedendoti di agire?

-

-

Solitamente gli esseri umani in situazioni di questo tipo tendo no a trovare delle giustificazioni razionali alloro comportamento improduttivo, così da attenuare il dolore e rendere il tutto molto più accettabile. Alcuni sono davvero bravi a prendersi in giro con delle motivazioni razionali che fanno quasi diventare «eroico» il non agire, creando così nella loro mente una realtà molto diversa da quella che stanno oggettivamente vivendo.

Cosa ti stai dicendo per razionalizzare la tua scelta?

Come giustifichi a te stesso questo stato di cose?

-

-

Adesso associa dolore alla situazione attuale e crea l'effetto «leva» che ti dia la motivazione e l'energia per uscire da questo conflitto rispondendo il più esaurientemente possibile alle domande seguenti:

Quali potrebbero essere le conseguenze negative del non usci re da questo conflitto?

Cosa ti potrebbe costare in futuro non cambiare adesso questa situazione?

-

-

E allora cosa sarebbe giusto fare a un livello di pensiero più alto? Ascoltando veramente il tuo cuore, che cosa è più giusto fare per te adesso?

-

-

Prenditi qualche istante per immaginare te stesso mentre fai ciò che hai deciso essere più giusto per te. Nel frattempo, respira profondamente, riempi bene i polmoni inspirando fino al livello del diaframma e, espirando, immagina di lasciare andare la tensione creata dal conflitto. Concentrati sulla sensazione di leggerezza e sul senso di libertà da vecchi condizionamenti e limitazioni che poco per volta sentirai aumentare dentro di te, e dedicati qualche minuto per godere appieno di queste sensazioni positive che accompagnano le immagini mentali dite stesso mentre agisci nel migliore dei modi, muovendoti nella direzione che sai essere quella giusta per te.

Appena avrai finito con questa piacevole meditazione, prendi ti il tempo di annotare sulla pagina disponibile a fine capitolo, ciò che hai imparato da questo processo, cos'hai assimilato e qua li sono le tue decisioni conseguenti.

«Ogni strada non è che una fra un milione di strade. Pertanto devi sempre tener presente che una strada è soltanto una strada e non c'è nessun affronto, a se stessi o agli altri. nell'abbandonarla, se questo è ciò che il tuo cuore ti dice di fare... Esamina ogni strada con accuratezza e ponderazione. Provala tutte le volte che lo ritieni necessario. Quindi poni a te stesso, e a te stesso soltanto, una domanda:Questa strada ha un cuore? È l'unico interrogativo che conti davvero. Se lo ha, la strada è buona. Se non lo ha. non serve a niente.»

Carlos Castaneda.

Punti chiave.

Un conflitto interno è la frizione, lo scontro tra la parte che ci spinge a elevarci e quella che tende a non farci ottenere ciò che desideriamo e che è meglio per noi.

Quando mente, cuore e viscere sono allineate e spingo no nella stessa direzione, siamo inarrestabili.

Le persone sanno che seguire il cuore è la cosa più saggia e più giusta da fare, ma raramente lo fanno, perdendo così poco per volta la capacità di ascolterei.

Quando una scelta è tra due sole opzioni la scelta si

tramuta in un dilemma. Una scelta è veramente tale quando ci sono almeno tre opzioni. E ci sono sempre almeno tre opzioni!

Caratteristica dei conflitti è una respirazione molto superficiale, che tenta di bloccare le tensioni interne accumula te frustrando le relazioni e le emozioni.

I problemi che abbiamo non possono essere risolti allo stesso livello di pensiero che li ha creati.

Le persone che hanno un profondo senso del giusto, sono solitamente prive di conflitti, perché hanno sviluppato naturalmente l'abitudine di fare ciò che in cuor loro ritengono più corretto.

La saggezza è l'intelligenza di saper mettere a frutto l'esperienza per poter vivere meglio, con più felicità e meno problemi.

Gli esseri umani tendono a trovare delle giustificazioni ai loro comportamenti improduttivi, così da attenuare il dolo re e rendere le situazioni molto più accettabili.

Le tue riflessioni.

Una scatola piena di strumenti

Il computer nacque anni orsono cercando di imitare il funziona mento del calcolatore più potente che sia mai esistito: il cervello umano. Non a caso, infatti, venne chiamato «cervello elettronico». Usando questo parallelo, viene facile quindi paragonare il cervello a un computer e le capacità e le abilità al software installato in quel computer. Quasi tutto ciò che facciamo dipende dai nostri «programmi», deriva cioè dai moduli di comportamento che adottiamo in maniera spesso inconsapevole in risposta a precisi stimoli.

Ti è mai capitato di reagire a determinate situazioni o stimoli, come se esistessero dentro dite dei programmi che vengono atti vati apparentemente in automatico?

Questo è materia di studio della Programmazione Neuro-Linguistica o PNL.

La PNL è una disciplina nata agli inizi degli anni Settanta in maniera del tutto casuale. In California un ragazzo di nome Richard Bandier, studente di Psicologia e Scienze informatiche presso l'Università di Santa Cruz, per guadagnare i soldi necessari a mantenersi agli studi, lavorava part time per una piccola casa editrice. Le sue mansioni consistevano nel partecipare a conferenze e seminari di vario tipo, registrarne il contenuto e trascriverlo affinché potesse essere in seguito pubblicato. Gli fu commissionato il lavoro di trascrizione di alcuni seminari di Fritz Perls, un professore di psicologia della Gestalt, una terapia innovativa, diretta e veloce, che permetteva di raggiungere in pochi giorni risultati che, con la terapia classica, si riuscivano a ottenere solo dopo mesi o anni. Seguendo le lezioni di Perls, Bandler si appassionò a questa disciplina, iniziò a studiarla più approfonditamente e, grazie anche alla sua forma mentis matematica, analizzare i passaggi logici che portavano a certi risultati e a comprendere cosa accadeva durante la terapia.

Qualche mese dopo, durante una lezione di psicologia trovando gli insegnamenti poco pratici, chiese al professore se non avesse mai pensato di inserire nel programma di studio terapie innovative e molto più efficaci come la Gestalt. Il professore rispose che sarebbe stato molto interessante, ma che in quell'università non c'era nessuno abbastanza esperto di quelle nuove metodologie per poterle insegnare. «Io potrei farlo!» affermò con sicurezza Richard. Caso volle che egli fosse studente dell'ultimo anno, e nelle università americane i laureandi possono tenere, se sufficientemente qualificati, dei corsi validi come credito formativo, a patto che siano affiancati da un professore che ne supervisioni e ne garantisca il lavoro. Per la preparazione e lo svolgimento del corso, a Bandler venne così assegnato come referente un assistente professore di linguistica, John Grinder; questo si dimostrò subito molto interessato ai risultati che Bandler riusciva a ottenere e, da linguista qual era, notò immediata mente un determinato uso del linguaggio durante gli interventi terapeutici.

Da quell'incontro casuale nacque la Programmazione Neuro Linguistica. L'espressione descrive esattamente quali furono le basi di partenza di questa disciplina: «Programmazione» sta a significare il modo di comporre le sequenze adatte a ottenere risultati specifici, «Neuro» indica che il comportamento è il risultato di un processo neurologico e «Linguistica» precisa che la composizione e la disposizione dei processi neurali è codificata attraverso il linguaggio.

Una delle rivoluzionì di pensiero introdotte dalla PNL, riguarda l'oggetto di studio: non si analizzavano più le cause storiche di disturbi o malattie, né casi clinici con problemi di vario tipo, ma si consideravano soggetti che nei campi più disparati avevano ottenuto enormi risultati e i motivi del loro successo. Infatti Bandier e Grinder, oltre al già citato Perls, studiarono le strategie di successo di altri straordinari terapeuti dell'epoca, tra i quali Virginia Satir, una delle fondatrici della terapia di famiglia e, soprattutto, Milton Erickson, il padre dell'ipnosi moderna, un vero genio dei nostri tempi. Queste terapie apparentemente assai diverse tra loro, avevano in realtà molte similitudini derivanti principalmente dal modo di operare dei rispettivi terapeuti. Gli studi di Bandier e Grinder infatti, non si limitarono alla terapia in sé, ma si concentrarono specificatamente su tutto ciò che Perls, Satir ed Erickson facevano durante le loro terapie: i movimenti, il linguaggio utilizzato, le credenze e convinzioni di ognuno le strategie adottate quasi inconsapevolmente. L'obiettivo era scoprire quali fossero gli elementi comportamentali e linguistici che permettevano a psicoterapeuti di orientamento teorico così diverso dì avere una costanza di risultati positivi tanto significativa. La PNL si basa infatti sul principio che ogni comportamento ha una struttura e che questa struttura può essere

modellata, imparata, insegnata e modificata. Le strategie efficaci di pensiero possono quindi essere identificate, assunte e utilizzate da chiunque lo desideri.

Grazie al contributo dì molti altri ricercatori e agli studi basati su questo principio del modellamento di Persone eccellenti nei Più svariati campi, la PNL si è ormai elevata a caposaldo dello sviluppo personale; fornendo strategie utili a chiunque voglia migliorare le proprie prestazioni in ogni attività umana.

«Una della cose che le persone devono realmente comprendere sul lavoro della mia vita è che esso non riguarda la terapia o il business, riguarda la libertà.»

Richard Bandler.

Due cose caratterizzavano tutti gli studi condotti dalla PNL: la velocità nel raggiungere i risultati voluti e l'applicazione a ogni ambito della vita personale e professionale.

E grazie a queste sue caratteristiche la PNL sarà utile anche per noi. Non per una terapia ma per affrontare la vita di tutti i giorni, per vivere meglio quelle situazioni che sonO state finora un freno al nostro viaggio e potenziare quelle capacità e abilità che possono permetterci di raggiungere con più facilità i nostri obiettivi.

«Mi hai programmato male!»

A metà degli anni Ottanta, un giovane con grandi potenzialità fino a quel momento inespresse, frequentò un seminario di PNL di Bandler e Grinder e rimase affascinato e folgorato dalla straordinaria metodologia adottata e dall'incredibile «porta verso un nuovo mondo» che le scoperte e la filosofia della PNL aprivano davanti ai suoi occhi. Quel giovane era Anthony Robbins.

Gli studi intensi e la pratica costante e continua che Robbins sperimentò in maniera davvero maniacale, lo portarono in poco tempo ad approfondire la PNL e a diventarne un vero maestro nell'applicazione, trasformandosi in un terapeuta prima e in un formatore di straordinario successo poi.

Ma un giorno accadde qualcosa di particolare. Al termine di una sua conferenza tenuta a New York, Robbins fu avvicinato da un uomo che due anni prima aveva effettuato con lui una sessione terapeutica per smettere di fumare: «Ti ricordi di me?» disse il signore. «Fammi pensare...» rimuginò Robbins. «Ma certo! Hai fatto una smoking therapy con me anni fa. Come vanno le cose?'> L'uomo tirò fuori dalla giacca un pacchetto di sigarette, ne accese una, soffiò fuori con forza tutto il fumo, lo guardò dritto negli oc chi e con tono di sfida disse: «Guarda qua! Mi hai programmato male!». Chiacchierando venne poi fuori che, in realtà, l'uomo, il quale due anni prima fumava due pacchetti di sigarette al giorno, dopo la terapia non ne aveva toccata una per più di un anno e mezzo, e quindi il lavoro di Tony aveva avuto una straordinaria efficacia. Ma questo episodio portò Robbins a riflettere sul nome stesso della PNL: il termine «programmazione» lasciava facilmente intendere che fosse il terapeuta totalmente responsabile dei cambiamenti e dei risultati del paziente. Robbins decise da allora di chiamare la «sua» PNL «Neuro-Associative Conditioning», Condizionamento Neuro-Associativo, con lo scopo dichiarato di spostare l'onere del cambiamento sul paziente che, più responsabilizzato, poteva ottenere maggiori risultati e livelli di consapevolezza più elevati. Il concetto era: «Io non ti programmo, ma ti aiuto a creare nuove neuro-associazioni nella tua mente che devono essere condizionate nel tempo».

In poche parole la mente non si programma, al limite si condiziona. E ogni condizionamento può essere modificato con un'opera di «ricondizionamento».

Di fatto il NAC non si discosta più di tanto dalla PNL, se non in alcune terminologie e in qualche lieve differenza di applicazione. Al di là dei nomi o delle diverse definizioni, il merito di questa disciplina è, in particolare, l'aver individuato e schematizzato dei passi ben precisi per effettuare un cambiamento duraturo e l'aver formalizzato numerose strategie che possono aiutarci ogni giorno a vivere una vita più consapevole e ricca di soddisfazioni. Tra poco potrai scoprire i modi più efficaci e semplici per raggiungere questo risultato, derivanti da Bandier, Grinder, Robbins, e non solo.

Lo scopo di questo capitolo è infatti quello di diventare una vera e propria cassetta degli attrezzi, in cui trovare facilmente dei

metodi pratici, di collaudata efficacia e soprattutto estremamente semplici per raggiungere i nostri obiettivi e sbarazzarci facilmente dei limiti mentali che ci possono intralciare nella strada verso la realizzazione del nostro scopo ultimo.

In queste pagine vorrei darti la possibilità di prendere confidenza e di giocare un po' con la tua mente, facendo gli esercizi che ti proporrò, che ti potranno insegnare come cambiare «program mi» inseriti magari da anni nel tuo sistema nervoso, come ancoraggi negativi o reazioni automatiche a stimoli esterni.

Paradossalmente proprio la straordinaria semplicità di molte di queste tecniche potrà farti dubitare della loro efficacia: «E impossibile che un'esperienza da me vissuta che da anni mi crea sensazioni fortemente negative ogni volta che la ricordo, improvvisamente non mi dia più alcun fastidio!» potresti dire, perché la nostra razionalità a volte fa fatica a credere a qualcosa che va al di fuori dei suoi schemi. Ma ti esorto a provarle sulla tua pelle, eseguendo gli esercizi di questo capitolo: scoprirai che sensazioni sgradevoli, associazioni improduttive, fobie e limiti di ogni sorta possono essere eliminati molto più facilmente di quanto tu immagini.

È ovvio, però, che questo potrà accadere solo sperimentando attivamente ciò che ti proporrò. Se non agisci, avrai solo alcune informazioni, talvolta anche di difficile comprensione se non so no seguite dalla pratica. La cosa positiva è che sperimentando tutto questo, il peggio che può succedere è che non cambi niente rispetto a ora, perciò non hai proprio nulla da perdere!

Come effettuare un cambiamento duraturo.

Affinché un cambiamento sia duraturo nel tempo, bisogna fare «CRAC»!

«Devo rompere qualcosa?»

Certamente! Dobbiamo rompere i vecchi schemi di pensiero e comportamento, sostituendoli con altri nuovi e più produttivi.

«CRAC» è l'acrostico che, oltre a richiamare il suono onomatopeico dello spezzarsi di qualcosa, evidenzia i passi fondamentali che è necessario effettuare per arrivare al nostro scopo:

Consapevolezza

Rottura dello schema

Alternativa potenziante

Condizionamento

Consapevolezza.

Qualsiasi dottore prima di decidere come muoversi, effettua una diagnosi, analizza la situazione e cerca di capire esattamente dove e in che modo andare a operare.

Il primo passo per effettuare un cambiamento duraturo è quin di capire cosa vuoi veramente, qual è il tuo obiettivo e cosa, in questo momento, ti impedisce di raggiungerlo. Rendi cioè chiaro a te stesso quale modulo o schema di comportamento ti sta limi tando e quale invece è necessario che tu metta in pratica per ottenere ciò che vuoi. Decidere ciò che veramente vuoi ti permetterà di identificare il tuo stato attuale rispetto a quello desiderato e di avere chiaro come raggiungerlo.

È necessario poi trovare una «leva», una motivazione abbastanza forte da spingerti a adottare il nuovo comportamento vincente e ad abbandonare quello improduttivo che ti impedisce di realizzare ciò che vuoi. La leva è spesso l'elemento singolo più importante nella realizzazione di un cambiamento a lungo termine: ogni forma di terapia può funzionare, infatti, sul breve periodo, ma nessun approccio terapeutico sarà abbastanza efficace sul lungo periodo se non è sostenuto da un motivo sufficientemente forte per cambiare adesso e per non tornare più sui propri passi.

I due elementi che ci possono permettere di trovare una leva abbastanza forte da spingerci al cambiamento sono, come già detto, piacere e dolore.

È quindi indispensabile che tu riesca ad associare una quantità di dolore insopportabile al fatto di non cambiare ora e un enorme piacere all'esperienza di cambiare in questo momento.

Domande tipo: «Cosa mi costerà non cambiare ora?», «Cosa mi potrebbe succedere in futuro se non cambio adesso?», «Quali saranno le conseguenze negative del non farlo?» naturalmente ti indurranno ad associare pensieri negativi all'idea di non cambia re, mentre: «Come migliorerà la mia vita se cambio questo? », «Come mi farà stare averlo fatto?», «Quali vantaggi darà a chi amo il mio cambiamento?», «Cosa potrò dare in più ai miei figli? » sono tutte domande che ti focalizzeranno sugli aspetti positivi del cambiamento. Ricorda: chiunque ha un punto di leva! Chiunque ha una motivazione abbastanza importante per cambiare, basta trovarla.

Rottura dello schema.

Non ti resta ora che abbandonare il modello di comportamento negativo. Puoi essere profondamente motivato a cambiare, ma se continui a ripetere ogni volta le stesse azioni, nessun tentativo potrà mai andare a buon fine: per poter introdurre un nuovo modello di comportamento è quindi assolutamente necessario interrompere la precedente strada neurologica e crearne una nuova.

Pensa a quest'esempio per capire meglio: per ascoltare i vecchi dischi in vinile occorreva che la puntina ne seguisse i solchi predefiniti. Per zittire per sempre quella musica bastava allora rigare il disco e interrompere così lo scorrere della puntina. Bene, nelle prossime pagine ti spiegherò alcuni metodi appunto per «rigare il disco» e non far più suonare le musiche che non ti piacciono.

Anche nel nostro cervello abbiamo dei «solchi», formati dal passaggio di informazioni tra cellule cerebrali, un'insieme di sinapsi definito «engramma» o «traccia mnestica». Pensa semplicemente questo: ogni volta che il tuo cervello incamera una nuova informazione è come se venisse calpestato un prato e vi rimanesse la traccia del passaggio. Battendo più volte la stessa traccia si formerà presto un sentiero, un solco indelebile. Ecco, la nostra corteccia cerebrale è un groviglio intricatissimo di queste strade neurologiche, per noi veri e propri programmi che si attivano in maniera del tutto inconsapevole in presenza di determinati stimoli. Rompere lo schema significa quindi per mettere a noi stessi di rispondere diversamente a uno stimolo, sbarrando l'antica strada e iniziando a percorrerne una nuova e alternativa.

Creare un'alternativa potenziante.

Un cambiamento per definizione prevede un passaggio a qualcosa di diverso, di alternativo e per poter essere tale e positivo necessita di un'alternativa potenziante, che non solo sia più produttiva della precedente ma che possa soddisfare a un livello più alto i nostri bisogni. Non è possibile eliminare un vecchio comportamento lasciando un «vuoto» al suo posto. Il cervello cercherà un comportamento sostitutivo che non sempre potrebbe essere buono per noi: per esempio qualcuno che abbia appena smesso di fumare potrebbe sostituire la dipendenza dalla sigaretta con quella da caramelle, dolciumi e «schifezze» alimentari varie che lo porteranno a ingrassare di molti chili in pochissimo tempo. L'alternativa è stata trovata, ma di certo non potenziante. Se, questa persona, per scaricare tensione e rilassarsi, invece che sostituire il fumo con lo sgranocchiare qualcosa, l'avesse sostituito, per esempio, con il «respirare profonda mente», avrebbe trovato certamente un valido comportamento sostitutivo.

È fondamentale che la mente trovi piacere nel nuovo comportamento, perché se il dolore è una grande leva di cambiamento a breve termine, solo associazioni piacevoli garantiscono il perpetuarsi di quel cambiamento nel tempo.

Condizionamento.

Per installare dentro di noi la nuova alternativa potenziante dobbiamo condizionarla nel tempo, cioè dobbiamo trovare delle strategie e intraprendere delle azioni che ci permettano di tra

sformare il nuovo sentiero neurologico appena abbozzato in un'autostrada che ci porti automaticamente al nostro nuovo modulo comportamentale. Vogliamo che percorrere quella strada diventi un automatismo esattamente come accade con le strade

della tua città o paese che percorri ogni giorno per andare al lavoro o per tornare a casa: vi hai transitato talmente tante volte che adesso le fai senza neanche pensarci o, addirittura, ti sarà ca pitato più volte di trovarti a casa senza neanche volerci arrivare, ma semplicemente perché eri sopra pensiero e hai percorso in automatico quel tragitto.

La nuova alternativa deve diventare altrettanto abituale e automatica e, perché questo accada, dobbiamo condizionare quel comportamento ripetendolo più volte, ripercorrendo quindi la strada neurologica fino a quando l'alternativa è diventata parte integrante dei nostri schemi mentali e quindi della nostra vita.

Il potere della visualizzazione.

«La nostra mente non distingue un'esperienza vividamente immaginata da un'esperienza realmente vissuta.»

Maxwell Maltz.

Per condizionare una nuova alternativa non siamo necessaria mente obbligati a viverla direttamente: possiamo creare un automatismo anche grazie al potere della visualizzazione.

L'immaginazione è molto più importante di quanto si creda normalmente. Purtroppo tantissime persone sono abituate a pensare che chi sogna a occhi aperti sia infantile, irresponsabile, sia qualcuno che non costruirà mai niente nella vita; invece, è spesso vero l'esatto contrario: più forte è la capacità di immaginare, più alte sono le probabilità che il sogno diventi realtà.

Le persone potrebbero essere più felici e realizzare con maggiore facilità i loro desideri, se imparassero a utilizzare il potere della visualizzazione, cambiando le loro immagini mentali poco produttive.

Il cervello usa le immagini come un suo linguaggio interno e, quindi, che lo vogliamo o no, la nostra mente visualizza costante mente il nostro modo di agire e di rispondere agli stimoli esterni, creandosi delle chiare immagini di ciò che accadrà. La quantità

del nostro potenziale interiore, al quale riusciamo ad attingere in ogni situazione, dipende da quel tipo di immagine. Questa avrà infatti attivato una traccia neurologica e dato il via a un vero e proprio «programma».

Ma poiché il sistema nervoso non è in grado di percepire la differenza tra un'esperienza immaginata e una reale, siamo ancora una volta noi a tenere in mano il bandolo della matassa. Possiamo, cioè, costruire consapevolmente delle immagini mentali che facilitino il raggiungimento di ciò che vogliamo, e se queste saranno abbastanza chiare, ricche di dettagli ed emozionalmente forti, creeranno dentro di noi dei programmi che ci permetteranno di ottenere quanto desideriamo.

Per esempio, un passante che scappa di fronte a un cane che gli corre incontro sta usando la sua immaginazione per creare una realtà ben precisa: quella di un cane inferocito che sicura mente lo azzannerà. Ma il cane potrebbe avere tutt'altra intenzione: magari fare le feste, o tirare dritto verso un'altra persona. La reazione di paura non è dovuta al cane in sé, ma all'immagine mentale che quel passante sta proiettando sul suo schermo mentale: ovvero quella di un «cane feroce».

Tale consapevolezza ci apre moltissime porte per cambiare la nostra vita: cambiando le immagini mentali si può smettere di «scappare di fronte al cane inferocito», si può smettere di creare situazioni negative o pesanti, sostituendole con immagini positive e vincenti che tenderanno a diventare la nostra realtà.

Moltissimi atleti e campioni mondiali si allenano non soltanto fisicamente ma anche mentalmente, visualizzando le loro mosse o perfomance vincenti. Personalmente, uno dei ruoli che amo di più del mio lavoro è proprio quello di persona! coach di sportivi di alto livello: li aiuto a usare la loro mente per ottenere prestazioni altamente performanti.

La letteratura è ricca di esempi di campioni di scacchi, di golf, di giocatori di football e basket, di pianisti e venditori che utilizzano il training mentale come uno strumento per avere successo, raggiungendo performance altissime con il minimo sforzo fisico.

Quello del successo è un vero e proprio meccanismo mentale:

si è programmati per raggiungerlo o per sfuggirlo. Ma una cosa è ormai sicura: immaginarci vincenti o perdenti è molto più efficace che non passare ore ad allenarsi a essere l'una o l'altra cosa, come invece accade solitamente.

E ormai celebre il caso della campionessa di tuffi, Laura Wilkinson. Durante la preparazione per i Giochi Olimpici del 2OOO l'atleta si ruppe le dita di un piede, incidente che le impedì per parecchio tempo di entrare in acqua e che probabilmente avrebbe spinto al ritiro dalla competizione la maggior parte delle avversa rie. La Wilkinson interruppe forzatamente la sua preparazione atletica, ma incrementò considerevolmente quella mentale. Ogni giorno rimaneva seduta per ore sul trampolino a visualizzarsi, con dovizia di particolari, nell'esecuzione dei tuffi, ripercorrendo con la mente ogni sequenza. Il risultato del suo «particolare» allenamento fu sconvolgente, ed è una chiara prova dell'incredibile potere dell'anticipazione: in occasione di quelle stesse Olimpiadi Laura Wilkinson vinse la medaglia d'oro nei tuffi dalla piattaforma di dieci metri.

Se la maniera migliore per avere successo è imparare da chi ce l'ha, imitandone il sistema di credenze, le strategie, la psicologia, perché non prendere a modello te stesso, creando un'immagine mentale dite vincente e pienamente appagato e misurarsi su di essa, piuttosto che su quella di un estraneo?

Siamo i timonieri della nostra nave.

Un medico americano, Maxwell Maltz, sviluppò una nuova tecnica psicologica che battezzò psicocibernetica, ovvero l'arte e le tecniche per manovrare la nostra mente, visto che la cibemetica è urta scienza meccanica che studia il movimento delle macchine (in greco kybernétes significa «timoniere»). Maltz, che era un chirurgo plastico, osservò come, dopo un'operazione con cui veniva modificato il loro aspetto fisico, molte persone subissero anche sensibili cambiamenti caratteriali, quasi il ritocco estetico le avesse aiuta te a diventare più sicure e più forti. Ma notò anche che altre, per quanto sottoposte a interventi che ne miglioravano notevolmente l'immagine, continuavano a sentirsi brutte o sfigurate e a comportarsi di conseguenza, come se negassero quei cambiamenti fisici che chiunque poteva vedere. Maltz arrivò dunque alla conclusione che ognuno di noi percepisce se stesso secondo una propria autoimmagine, e la ribattezzò, appunto, «Immagine dell'Io». Stia mo parlando, per intenderci, del meccanismo per cui una persona anoressica, che tutti vedono esageratamente sotto peso, si vede e si sente comunque grassa. La realtà esterna conta molto poco ri spetto a quella interna, alla visione che si ha di se stessi.

Maltz fu uno dei primi a scoprire e divulgare il fatto che la nostra mente può essere utilizzata da noi esattamente come una macchina, pilotandola nella direzione che noi scegliamo e facendo sì che dia le prestazioni che noi vogliamo. 11 nostro cervello e il nostro sistema nervoso, infatti, uniti insieme costituiscono un complesso meccanismo volto verso uno scopo, quello che Maltz definisce un «servomeccanismo» creativo, e che viene usato dalla mente per portarci verso la meta prefissa. Si potrebbe paragonarlo a una specie di pilota automatico, che, una volta impostato, ci porta lad dove gli abbiamo indicato. 11 raggiungimento o meno della meta, ovvero il successo o l'insuccesso, dipendono da come noi, i timonieri, abbiamo impostato il nostro pilota automatico.

Ma per poter dare le coordinate giuste dobbiamo esserne noi stessi a conoscenza: chi ha vissuto il successo, lo desidera e pensa sinceramente di meritarselo darà alla sua mente precise coordinate, ben diverse da quelle di chi conosce l'insuccesso. I successi o gli insuccessi che abbiamo sperimentato sono ciò che forma il nostro sistema di credenze e il nostro filtro per la realtà, divenendo il nostro sistema di coordinate inconsce per tutte le destinazioni che vogliamo raggiungere nella vita.

Ma poiché il nostro sistema nervoso non riesce a stabilire la differenza tra un'esperienza vissuta oggettivamente e una solo immaginata nei suoi dettagli, possiamo cambiare le nostre

coordinate e trasformarle in altre, grazie alle quali il nostro pilota automatico ci condurrà al successo. Come? Immaginando la nostra meta desiderata così vividamente da far vivere al cervello la sua realizzazione anticipatamente, in un'esperienza che è sì «virtuale», ma che è comunque in grado di creare, nella mente, un engramma identico a quello che si sarebbe creato se quell'esperienza l'avessimo vissuta realmente.

Questo è l'incredibile potere dell'immaginazione! I pensieri non si dissolvono nell'aria, ma lasciano sempre e comunque una traccia nel nostro cervello. Dobbiamo essere più consapevoli che queste tracce hanno degli effetti concreti importanti sulla vita di tutti i giorni.

Lo studente che nei giorni precedenti un esame che lo preoccupa moltissimo, immagina ripetutamente la scena di se stesso che va nel pallone alla prima domanda difficile, si troverà ad affronta- re l'esame con l'immagine del fallimento già ben chiara nei suoi pensieri. A quel punto il suo cervello tenderà a percorrere la relativa «autostrada» neurologica che è stata creata, poiché di suo è portato a replicare automaticamente ciò che già conosce, privilegiando le strade note e battute più di recente. Perciò, con tutta probabilità, quello studente arriverà davanti al professore agitatissimo e, avendo già vissuto il fallimento innumerevoli volte, «esperto» nel fallire. Come potrà andare quell'esame? Di certo alla prima difficoltà la «profezia» si avvererà, lo studente andrà nel pallone e verrà miseramente bocciato, cosa facilmente prevedibile.

Gli stessi meccanismi possono essere, però, utilizzati a nostro vantaggio nel momento in cui impariamo a prenderne il controllo.

Sostituendo le immagini mentali di insuccesso che hanno preceduto l'esame con pensieri di successo, lo studente non avrebbe sicuramente modificato la sua preparazione oggettiva e le sue conoscenze specifiche sugli argomenti, ma avrebbe potuto sicura mente cambiare notevolmente la sua preparazione psicologica e quindi lo stato d'animo con il quale affrontare l'esame. Con uno stato d'animo più produttivo avrebbe avuto accesso a risorse diverse e, di conseguenza, a comportamenti diversi. In poche paro le, se si fosse presentato con più tranquillità e sicurezza all'esame, risorse ben più utili di paura e agitazione, avrebbe di certo avuto una lucidità mentale diversa e sarebbe stato in grado di comunicare in maniera più efficace i contenuti studiati.

«Non tiro mai un colpo senza averlo prima ben visualizzato in mente. Prima di tutto vedo dove voglio mandare la palla. Poi vedo la palla che ci va, la sua traiettoria e il suo atterraggio. L'immagine successiva sono io che prendo lo slancio che trasformerà le immagini precedenti in realtà. »

Jack Nicklaus, golfista.

Visto che le nostre immagini mentali sono così importanti ai fi ni di ciò che creiamo, imparare a utilizzarle può essere di fonda mentale importanza. Prima di una qualsiasi performance, sia es sa sportiva, lavorativa o di qualunque tipo, regalarsi qualche minuto per creare in anticipo l'esperienza nella nostra mente esattamente come vorremmo che accadesse, inizierà a condizionare in positivo il risultato, creando degli engrammi che, quanto più saranno marcati, tanto più verranno ripercorsi durante la prestazione vera.

Un enorme vantaggio della visualizzazione è che è molto più veloce dell'effettiva esecuzione fisica di un'esperienza — che può richiedere anche qualche ora al giorno — e permette così di ap prendere molto più velocemente. Uno sportivo può immaginare decine di volte nell'arco di pochi minuti la gara che dovrà svolgere, come un professionista può figurarsi mentre tiene il suo im portante discorso in pubblico.

Non per tutti visualizzare risulta facile. Per alcuni è immediato chiudere gli occhi e vedere il frutto della propria immagina zione creativa come se fosse proiettato su uno schermo cinemato rafico, anzi, riescono a vedere nitidamente e a colori immagini ricche di dettagli. Per altri risulta frustrante cercare di farlo: spes so si ritrovano letteralmente a brancolare nel buio! Se sei una di queste ultime persone, non preoccuparti. Riuscire a guidare questo processo consapevolmente è solo questione di esercizio e applicazione. Impegnati poco per volta senza volere tutto subito e non ci saranno problemi. Il semplice sforzo di visualizzare, anche quando all'apparenza risulta vano, dà comunque il risultato desiderato in termini di condizionamento mentale. Tieni presente che a volte il problema sta nel termine stesso. Mi accade che certuni

vengano da me dicendomi: «Io le ho provate tutte, ma non riesco a visualizzare!». Al che propongo loro di visualizzare un albero ed essi rispondono che non riescono a vederlo assoluta mente. A quel punto, invece di visualizzano, gli chiedo di prova re solo a pensare a un albero. ((Non c'è bisogno che tu lo veda, pensalo solamente», lascio passare un attimo e poi: «Quale albero ti è venuto in mente?» e di solito arriva subito la risposta. Come avrebbe fatto quella persona a dirmi «una quercia» o «un pino» se non li avesse visti? Utilizzare una terminologia differente per mette spesso in questi casi di risolvere il problema all'istante.

Per esercitare la tua abilità di visualizzazione, la cosa più im portante da fare è farlo. Chiudi gli occhi e lascia andare la tua mente. Puoi esercitarti a creare immagini nuove, così come a recuperare ricordi dall'archivio della tua memoria.

Esercizio.

Ecco un buon esercizio, facile ed efficace, per chi ha particolari difficoltà di visualizzazione: osserva un oggetto per qualche istante e poi chiudi gli occhi cercando di rivederlo mentalmente. Riaprili, osserva ancora per qualche istante, richiudili e aggiungi altri particolari all'immagine, rendendola più dettagliata e precisa.

Continua così finché non riesci a rappresentare l'oggetto chiara mente nella tua mente.

Tra poco vedremo come usare la visualizzazione in maniera appropriata e unita ad altre strategie; ma, per il momento, eccoti alcuni suggerimenti di base per visualizzare efficacemente.

• Anche se non è indispensabile, la visualizzazione risulta più facile e produttiva se effettuata a occhi chiusi.

• Prima di iniziare è sempre meglio rilassarsi e avere un obiettivo chiaro per la visualizzazione.

• Usa tutti e cinque i sensi. Quanto più l'immaginazione creativa non si limita alle immagini, ma riproduce suoni e sensazioni, tanto più sarà vivida e «reale», incrementando enormemente la sua efficacia.

• Coinvolgi la tua fisiologia. Soprattutto nel caso di una prestazione fisica, accompagna nei limiti del possibile, con i movimenti del corpo anche solo accennati, le immagini dite stesso che svolgi quell'attività. Ciò ti permetterà di coinvolgere mente e corpo nella visualizzazione e nella creazione di una memoria men tale collegata a una memoria fisica.

• Non creare tensioni e resistenze. Rendi il processo di visualizzazione piacevole, rilassante e divertente, evitando di trasformarlo in qualcosa di esageratamente serio. Se è piacevole funzionerà e sarai stimolato a continuare a farlo.

Vedi? Senti? Provi?

La realtà è oggettiva o soggettiva? Apparentemente esiste una realtà oggettiva, ma in effetti niente è oggettivo: nel momento stesso in cui ci rappresentiamo una scena internamente, in qualche modo la filtriamo rendendola soggettiva.

Il filtro sono i nostri cinque sensi: vista, udito, tatto, olfatto, gusto. Il nostro cervello elabora tutto ciò che accade intorno a noi attraverso i sensi e ne crea una rappresentazione interna che a sua volta ci provoca delle sensazioni. Nonostante in questo pro cesso vengano utilizzati tutti i sensi disponibili, ognuno di noi, crescendo, ha sviluppato delle specie di corsie preferenziali e usa quindi modalità diverse per rappresentarsi la realtà.

Nella PNL sono state individuate e distinte tre diverse modalità, definite visiva, auditiva e kinestesica (o cinestesica o cenestesica). La modalità visiva è legata al senso della vista, quella auditiva all'udito e quella cinestesica riguarda invece gli altri canali sensoriali, quelli un po' più «sensibili»: tatto, olfatto e gusto.

Tutti possediamo queste tre modalità, ma ognuno di noi ha sviluppato una «preferenza» nel loro utilizzo che caratterizza il modo di depositare, elaborare e richiamare informazioni del proprio cervello. Per esempio, le persone visive quando ripensano a un evento rivedono mentalmente le immagini descrivendo quel lo che hanno visto, i colori che c'erano, come erano vestite le persone; le persone auditive, invece, quando rivivono una situazione sono in grado di

ricordare le voci, i suoni, le parole esatte che so no state dette, i toni usati, le musiche; le persone cinestesiche, infine, ritornando a un episodio riprovano con estrema facilità le stesse sensazioni, positive o negative, che avevano provato allora. Come vedi ognuno di noi ricordando un evento, fa, per lo me no parzialmente, tutte e tre queste cose, ma una delle tre sarà probabilmente più presente e rilevante delle altre e proprio per questo si parla di persone prevalentemente visive, auditive o cinestesiche.

Anche la comunicazione varia a seconda della modalità segui ta e rispecchia, ovviamente, quello che sta accadendo nella testa di chi agisce.

Il visivo, privilegiando le immagini, tende a parlare veloce mente, perché esse scorrono rapide nella sua mente ed è come se dovesse rincorrerle; l'energia comunicativa è alta, gesticola mol to e di solito verso l'alto, tiene la testa eretta e usa espressioni verbali che richiamano il canale visivo («non mi è chiaro», «non riesco a vederlo», «non mi quadra»). Per intenderci, quando una persona visiva va a comprare un'automobile, dà importanza principalmente all'aspetto estetico, al colore, alla forma, alla linea ecc.

L'auditivo è molto diverso nel modo di comunicare: poiché i suoni sono per lui così importanti, ama ascoltarsi, parla in modo ritmico, fa le giuste pause, usa un linguaggio pulito e accompagna le parole con una gestualità misurata, quasi fosse un diretto re d'orchestra che sottolinea la musicalità del parlato; ha un dia logo interno molto sviluppato, ossia comunica attivamente con se stesso, spesso facendolo anche a voce alta, usa predicati come «non mi suona», «tutto questo stride», «la mia voce interna mi dice di...» ecc. Per una persona auditiva, per esempio, i rumori molesti sono assolutamente insopportabili, gli entrano in testa molto più che a un visivo, che riuscirà a reggere lo stesso fastidio molto meglio.

Il cinestesico vive molto più intensamente le sensazioni, che so no spesso difficili da comunicare e, proprio per problemi di codifica, ha più difficoltà a trovare le parole; sente le emozioni nella pancia, usa una gestualità bassa, parla più lentamente, si serve di espressioni verbali come «a pelle», «lo sento dentro», «non mi tocca», «non mi va giù» ecc. E molto sensibile al contatto fisico, agli odori, alla consistenza dei tessuti; se va a comprare un'auto mobile, vorrà probabilmente sedersi al volante, accarezzare gli interni e concentrarsi sulle sensazioni che l'idea di guidare quel l'auto gli provoca.

Tutti e tre hanno aspetti positivi e negativi. La persona cinestesica, per esempio, è tendenzialmente più sensibile rispetto agli altri, sente di più le persone o le situazioni, ma è portata anche ad accollarsene più facilmente le sofferenze e le negatività. Una per sona visiva invece è dotata di grande energia, ma, al contrario del caso precedente, di scarsa sensibilità, combinazione che spesso la fa agire come un bulldozer!

Queste informazioni possono avere grande importanza nel campo della comunicazione, permettendoci di rapportarci agli altri in maniera molto più efficace.

In generale ci piacciono di più le persone che usano la nostra stessa modalità, perché sono più simili a noi. Quante più cose in comune abbiamo, tanto più ci sentiamo affini e quindi entriamo subito in rapporto. Ti è mai successo in treno di conoscere una persona che, iniziando a chiacchierare, si apre e ti racconta la sua vita, compresi particolari molto intimi di cui normalmente non parla a nessuno? Lo ha fatto, non certo perché ti conosceva e sapeva che dite ci si può fidare, ma perché ti ha percepito simile a lei, e si è fidata.

Il modo migliore per entrare in rapporto con gli altri è infatti di usare la stessa modalità comunicativa. Tuttavia non è questo l'argomento sul quale vogliamo concentrarci adesso, bensì ciò che rende efficace la comunicazione con noi stessi e come quindi queste modalità influenzino la nostra percezione della realtà.

Le sottomodalità.

Quando ci rappresentiamo internamente un'esperienza, nel nostro cervello creiamo immagini, sentiamo suoni e se modifichiamo le caratteristiche di questi provochiamo in noi sensazioni diverse. I singoli elementi che compongono una rappresentazione mentale vengono definiti in PNL submodalità o sottomodalità e il cambiamento di ciascuno di essi può alterare la percezione che abbiamo di ciò che consideriamo la realtà, della nostra esperienza soggettiva.

Prova a pensare a una scena di un film horror: le immagini buie, la musica tetra, con volumi e toni che si alzano e si abbassano, i primi piani improvvisi, tutto è creato ad arte per provocare in noi sensazioni di angoscia, paura e sgomento. Se semplicemente aumentassimo la velocità di scorrimento delle sequenze, inserendo suoni e musiche tipici delle comiche anni Trenta, quelle stesse immagini avrebbero un effetto su di noi di certo molto diverso.

Questi elementi sono esempi di sottomodalità.

Esistono molte sottomodalità per ciascun canale sensoriale:

Sottomodalità visive: immagine a colori/in bianco e nero, luminosità, dimensioni, messa,a fuoco, distanza, velocità, punto di vista, tridimensionalità, panoramica/limitata, in movimento/ferma ecc.

Sottomodalità auditive: volume, direzione del suono, si allontana/si avvicina, timbro, tempo, chiaro/sporco, ritmo ecc.

Sottomodalità cinestesiche: temperatura, peso, durezza, pressione ecc.

Modificare le submodalità ci permette di variare le sensazioni che abbiamo associato a quella determinata esperienza. Senza spendere troppe parole, prova a sperimentare praticamente quel lo che stiamo dicendo.

Esercizio.

Ripensa a qualcosa, una situazione o una persona, che ti dà fastidio o che ti sta molto antipatica. Cerca di notare le caratteristi che di questa immagine, le sue sottomodalità visive.

È grande o piccola, a colori o in bianco e nero, vicina o lontana, luminosa o scura, a fuoco o sfocata?

Adesso giocaci un po'. Prova ad allontanare l'immagine e poi ad avvicinarla: la sensazione aumenta o diminuisce? Per la maggior parte delle persone, per esempio, allontanare un'immagine corrisponde a diminuire l'intensità emotiva a essa collegata. Se l'immagine è a colori, trasformala in bianco e nero, e viceversa. Prova adesso a renderla più luminosa o più scura e osserva sempre come muta la sensazione. Continua così sfuocandola; se è in movimento, cambiane la velocità o bloccala, sposta l'immagine in alto, in basso, a destra, a sinistra.

Adesso metti insieme più cambiamenti fino a quando, pensando a quell'immagine, non provi più la sensazione sgradevole di prima. È facile, è come giocare ai videogame. Adesso prova a ri pensare alla sensazione iniziale: ti dà meno fastidio? A volte può succedere addirittura che non si riesca più a richiamarla.

Cambiando le sottomodalità con le quali abbiamo depositato un'esperienza nella nostra mente, muta anche la percezione che abbiamo dell'esperienza stessa. Il nostro cervello funziona come i lettori ottici delle casse al supermercato che riconoscono il codice a barre dei prodotti: le sottomodalità sono nella fattispecie le barre. Se viene cambiato il codice, e quindi la disposizione delle stesse, per l'occhio del lettore cambia inevitabilmente anche il prodotto. Allo stesso modo non possiamo modificare il passato, ma possiamo cambiarne il «codice a barre», e quindi la percezione che se ne ha.

Associazione / dissociazione.

Una delle distinzioni più importanti nella rappresentazione in terna di un'esperienza riguarda la differenza tra immagini associate e dissociate. Nel primo caso siamo dentro all'immagine come protagonisti e vediamo le scene attraverso i nostri occhi, come se fossimo esattamente lì. Nel secondo caso, invece, vediamo noi stessi dall'esterno, da spettatori, come se ci guardassimo in un film di cui siamo gli interpreti.

Le percezioni date da immagini associate sono più simili al vero, come se rivivessimo un'esperienza, rivedendo ciò che è accaduto attraverso i nostri occhi, risentendo suoni e rumori, provando di nuovo le stesse sensazioni Con un'immagine dissociata siamo sicuramente più distaccati emotivamente.

L’associarsi o il dissociarsi cambia radicalmente la percezione di un’esperienza e l’impatto emotivo che ne deriva: la cosa va tenuta in considerazione durante eventuali esercizi di visualizzazione.

Ecco un elenco delle diverse sottomodalità.

Sottomodalita visive.

luminosità	stabilità orizzontale – verticale
dimensione	punti luminosi
colore - bianco/nero	prospettiva - punto di vista
saturazione - vivacità	associata - dissociata
sfumature - bilanciamento del colore	primo piano – sfondo
forme	sé - contesto
collocazione	frequenza o numero
distanza	primo piano - panoramica
contrasto	rapporto altezza-larghezza
chiarezza	orientamento (inclinazione, rotazione)
messa a fuoco	densità - granulosità
durata	lampeggiamento
movimento (diapositiva film)	orientamento dell’illuminazione
velocità	caratteri scritti
direzione	ingrandimento
tridimensionalità - immagine piatta	aspetto delle superfici

Sottomodalità auditive.

tempo (velocità)	distanza
volume	contrasto
ritmo	figura – sfondo
suono continuo o interrotto	chiarezza
timbro o tonalità	numero
suono digitale (parole)	simmetria
suono associato-dissociato	risonanza nel contesto
durata	fonte esterna o interna
localizzazione	mono o stereo

Sottomodalità cinestesiche.

pressione	movimento
localizzazione	durata
ampiezza	intensità
grana	forma
temperatura	frequenza (tempo)

numero

Ti propongo ora alcuni esercizi per fare pratica con le sottomodalità e per sperimentarne l'efficacia nel cambiare la percezione di una situazione odi un evento e mutare le tue emozioni a riguardo.

Esercizio.

Come eliminare una credenza limitante

a. Pensa a una credenza limitante che ti sta frenando nel raggiungimento di un tuo obiettivo.

b. Visualizza un'immagine di quella credenza limitante (per esempio, se la tua credenza è «le mie opinioni non interessano a «nessuno» e il tuo obiettivo è far passare una tua idea in consiglio direttivo, potresti vedere te stesso, nell'atto di esporre il tuo pensiero, bersagliato dai tuoi interlocutori).

c. Estrai le sottomodalità visive, auditive e cinestesiche di questa immagine.

d. Pensa ora a una credenza potenziante, che ti dia forza e sicurezza, visualizza un'immagine corrispondente ed estrai le varie sottomodalità anche di questa rappresentazione

e. Non ti resta ora che sostituire nell'immagine le sottomodalità della credenza limitante con quelle della credenza potenziante.

Se hai effettuato correttamente l'esercizio, l'impatto emotivo che l'immagine e la relativa credenza avevano su dite dovrebbero essere decisamente diminuite.

Pensa all'immagine collegata alla credenza limitante e verifica che tipo di sensazioni ti causa adesso.

Esercizio.

Come creare dentro di sé uno stato d'animo potenziante.

Pensa a una persona che per il suo atteggiamento e il suo modo di fare rappresenta per te un modello di «sicurezza».

a. Immaginala ed estrai da questa rappresentazione le sottomodalità visive, auditive e cinestesiche.

b. Crea adesso questo modello nella tua mente e immaginalo in ogni particolare di fronte a te.

c. Ora fai fisicamente un passo avanti e immagina di entrare dentro a questo tuo modello e di assumerne le stesse sottomodalità.

La forza di quest'esercizio si basa sull'intensità emotiva che sei in grado di associare alla tua immagine mentale, sulla ripetizione e sulla velocità di esecuzione.

Ripeti quindi il tuo «ingresso» nell'immagine più volte e velocemente, sentirai quella sensazione di sicurezza far parte di te.

Esercizio.

Sostituisci le sottomodalità della motivazione a quelle della de- motivazione e osserva cosa succede!

a. Pensa a una qualsiasi cosa che ti motivi davvero e per la quale saresti disposto a fare di tutto pur di averla o sperimentarla. Vedila nella tua mente e cerca di renderla davvero «irresistibile». Quando diventa così attraente da averne una voglia incredibile, osserva le sottomodalità di questa immagine.

b. Pensa adesso a qualcosa che «dovresti» fare, ma non sei per niente motivato a compiere e vedi quest'immagine in un oblò posizionato all'interno dell'immagine precedente. Osserva anche qui per qualche istante l'immagine e nota la sensazione di scarsissimO desiderio che ti dà.

c. Fatto ciò, conta fino a tre, tira un profondo respiro e, inspirando, espandi l'immagine dell'oblò e falle sostituire l'immagine attraente che la conteneva, facendole anche assumere le stesse identiche sottomodalità. Osserva questa immagine per qualche secondo, godendotela da questo nuovo punto di vista, con nuovi colori, dimensioni, lontananza, luminosità ecc.

d. Riapri gli occhi e ripensa a quella cosa che non ti andava di fare. Se adesso ti attrae molto di più e, anzi avresti proprio voglia di farla ora, complimenti hai fatto un ottimo lavoro e hai toccato di nuovo con la tua stessa esperienza il potere incredibile delle sottomodalità nel cambiare le nostre percezioni!

Esercizio.

Prova adesso a modificare delle sottomodalità uditive.

a. Pensa a un ricordo uditivo sgradevole a qualcuno che ti ha detto qualcosa e quelle frasi o quella parola specifica tuttora soo no in grado di disturbarti. Oppure c'è una frase o una parola o un tono di voce ai quali nella vita di tutti i giorni reagisci nervosa mente se ti vengono rivolti. Chiudi gli occhi ascolta mentalmente ed estrai le sottomodalità uditive: da quale direzione arrivano? Qua! è il volume? Il tono? Il timbro? Il ritmo?

b. Pensa adesso a una voce particolarmente «sexy» che ti dice qualcosa che trovi particolarmente piacevole. Sentila mentalmente ed estraine le sottomodalità.

c. Adesso prendi nuovamente la voce negativa e sostituiscine le sottomodalità con quelle della voce sexy. Se la voce sexy proveniva da una certa direzione, spostala e falla arrivare dallo stesso punto, dalle Io stesso volume, la stessa tonalità ecc.

d. Riapri gli occhi e ripensa a quella voce o a quell'esperienza dove ti veniva detta quella cosa così sgradevole. Difficilmente avrà ancora lo stesso effetto su dite!

«Strapazza» le tue immagini!

La tecnica di PNL. denominata scramble, letteralmente «strapazzare», serve a interrompere neuroassociazioni spiacevoli legate a un epi sodio o a una certa situazione; praticamente non vogliamo più che il disco faccia suonare la stessa musica, perciò ci armiamo di un chiodo per rigarlo dappertutto e cambiare, quindi, il tipo di risposta al presentarsi di un determinato stimolo. Proviamo a farlo insieme. Ripensa a un episodio che è successo e che ti dà tutt'ora fasti dio e dai una valutazione, da O a 10, della sensazione negativa che provi (dove O significa che non c'è nessuna sensazione negativa e 10 che è al limite della sopportazione). Immagina di avere a diposizione una specie di videoregistratore mentale che ti per metta di vedere il film della tua vita. Fai scorrere le immagini precedenti a quell'episodio, fino all'istante prima che si verificasse, fino a quando, cioè, le immagini non ti provocano sensazioni sgradite. Blocca l'immagine in «pausa» proprio lì, un istante prima che abbia luogo la situazione spiacevole.

A quel punto schiaccia un immaginario tasto «play», facendo scorrere le immagini fino alla fine dell'episodio, a velocità molto superiore al normale, come se fossero una comica.

Poi fai scorrere altrettanto velocemente indietro le immagini, come se riavvolgessi il nastro alla moviola. Fai scorrere avanti e indietro qualche volta, aumentando ulteriormente la velocità.

Poi, ripeti nuovamente la sequenza, ma questa volta modifica l'immagine rendendola buffa e divertente: metti un naso da clown a qualcuno, aggiungi la musica delle comiche di Benny Hill, visualizza una persona in mutande, fai parlare qualcun altro con la voce di Paperino, ecc. Prima di farlo però devi assume re lo stesso atteggiamento, la stessa fisiologia e lo stesso entusiasmo di un bambino seduto in poltrona davanti ai cartoni animati e divertirti moltissimo.

Esegui la sequenza più volte, e sempre più velocemente e col sorriso sulle labbra. Avanti e indietro.

Adesso ripensa alla situazione che ti dava fastidio; con tutta probabilità, se hai seguito bene le indicazioni, ripensandoci la sensazione spiacevole collegata dovrebbe essere sparita, anzi, in alcuni casi, ritornarci sopra ti farà sorridere.

È una tecnica molto semplice, ma che dà risultati incredibili.

Se l'emotività legata all'episodio è molto alta possiamo applicare una doppia dissociazione, un modo per dissociarci ulteriormente dall'immagine. Ti basterà pensare di essere accomodato nella poltrona di un cinema a vedere un film e immaginare di uscire da te stesso, li seduto, e andare nella cabina di proiezione. Immagina quindi di vedere te stesso che dall'alto ti guardi seduto in platea pronto a goderti lo spettacolo. Come vedi adesso sei dissociato due volte, prima dalle immagini e poi da te che osservi quelle immagini. Fai quindi partire la proiezione e vedi te stesso guardare le immagini che vanno avanti e indietro velocemente, come ti ho indicato. Ripeti tutte le sequenze dello scramble e alla fine immagina di tornare in te stesso seduto in sala e guardare le scene del film a velocità normale. Se non ti danno fastidio passa dentro te stesso proiettato sullo schermo e vivile associato. Se ti disturbano ancora, ripeti il procedimento. Quando riuscirai a vederti associato all'immagine senza alcuna sensazione negativa, quella situazione non potrà più darti fastidio.

Ancorarsi al successo.

Come abbiamo già visto un'ancora non è altro che una neuroassociazione che lega nel nostro cervello uno stimolo a una risposta. Noi possiamo imparare a sganciare questa associazione e a colle gare allo stesso stimolo sensazioni più piacevoli. Ti piacerebbe avere un interruttore da schiacciare che permetta di metterti nello stato d'animo ideale prima di una prestazione o comunque prima di fare qualcosa? Vediamo come fare.

Ricordi i cani di Pavlov di cui abbiamo parlato in precedenza? Vogliamo avere la nostra personale campanella da suonare per richiamare istantaneamente stati d'animo desiderati. Questo stimolo può essere visivo, auditivo o cinestesico, quindi può essere un'immagine, un suono o uno stimolo tattile, per esempio una pressione su un punto del corpo.

Affinché un'ancora sia installata in maniera efficace ci sono degli elementi importanti da rispettare:

• Deve essere creata in peak-state, nei momenti di picco dello stato emozionale, quando cioè l'emozione è molto intensa.

• Lo stimolo deve essere unico e ripetuto sempre allo stesso modo. Se Pavlov avesse suonato ogni giorno campanelli diversi, per un tempo diverso e con volumi diversi, non avrebbe mai ancorato i cani. (Se vivi in una fami glia, sei probabilmente anche tu in grado di riconoscere dal suono del campanello chi dei componenti familiari è alla porta! Il medesimo campanello, suonato diversa mente, non richiama la stessa sensazione.)

• Bisogna ripetere lo stimolo in modo da creare una sorta di strada neurologica che porta dritta in una direzione.

Lo stimolo può essere dato anche una volta sola se emozionalmente è stato molto intenso. Per esempio, se subisco un'aggressione vivo un'emozione fortissima e in quell'assoluto peak state è possibile ancorare istantaneamente qualcosa: se l'aggressore mi ha puntato una pistola alle spalle, è possibile che da quel momento in poi chiunque mi prenda alle spalle, anche scherzosamente, mi provochi reazioni molto negative. Quanto più intensa è l'emozione tanto più forte è la traccia che creo nel mio cervello, e quindi la ripetizione è meno necessaria se c'è un alto livello di emotività.

Questa la ragione per cui quando hai conosciuto la donna o l'uomo della tua vita ricordi ancora quella canzone romantica che suonava mentre ballavate stretti stretti e da quel giorno, ogni volta che ne senti le note, il tuo cuore batte un po' più forte: si è ancorata perfettamente!

Nello sport alcuni campioni sono passati alla storia anche per i gesti che erano soliti compiere nell'esultare per il risultato raggiunto. Il dito alzato di Mennea, i pugni stretti di Jimmy Connors, l'aeroplanino di Montella o la maglietta sollevata sul volto di Ravanelli. In quello stato di assoluto picco emozionale, certi gesti, ripetuti sempre in situazioni analoghe, sono delle ancore potentissime. Quello che molti sportivi non sanno è che un gesto associato a sensazioni così piacevoli, potrebbe essere utilizzato non solo per festeggiare un'ottima performance, ma anche per accedere a risorse positivissime. Dando quello stimolo nel modo giusto, infatti, l'atleta sarebbe in grado di richiamare le stesse sensazioni di forza, energia, grinta a esso associate, come schiacciando un pulsante.

Proviamo adesso a creare un'ancora. Prenditi tre minuti di tempo per svolgere da solo, lontano da occhi indiscreti, questo esercizio. Come ancoraggio potresti decidere, per esempio, di stringere il pugno. L'ancora deve essere unica, quindi è importante che tu stringa il pugno sempre più o meno con la stessa intensità.

Ora entra nello stato che vuoi ancorare: sicurezza per esempio. Mettiti in piedi, chiudi gli occhi, ripensa a un momento della tua vita in cui ti sei sentito particolarmente sicuro (focus) e usa la tua fisiologia come sei solito fare quando ti senti assolutamente certo dite e dei tuoi mezzi, respirando nello stesso modo, creando la stessa tensione muscolare, assumendo la stessa postura ecc...

Quando avverti la sensazione di sicurezza, cerca di intensificarla e quando la senti molto forte, stringi il pugno e ripeti questo gesto ogni volta che lo stato è in crescendo (cosa che puoi n conoscere dai cambiamenti nella fisiologia, dalla respirazione, dall'energia che sale quando ti dici qualcosa per caricarti ecc.). Aumenta progressivamente l'intensità dell'emozione. Ripeti lo stimolo fino a quando non provi l'emozione molto intensamente.

Poi, per controllare se l'ancora è stata creata, esci dallo stato di sicurezza, entra in uno stato neutro scrollando un pò il tuo corpo e tirando due respironi profondi. Poi stringi il pugno. A questo punto sentirai tornare la sensazione di sicurezza provata appena prima, come se stringere il pugno l'avesse richiamata. Potrai notare dei piccoli cambiamenti nella fisiologia quasi automatici e involontari:

la respirazione muta, il corpo si espande, la testa si alza e così via.

Molte persone usano spontaneamente delle ancore auditive, sono solite dirsi qualcosa, una determinata parola o un suono, per esempio, per darsi la carica e motivarsi.

Se vuoi applicare un'ancora auditiva fai come prima, e, invece di stringere il pugno, usa una parola o un suono ma nello stesso identico modo.

Ricorda che intensità emozionale e tempismo sono essenziali negli ancoraggi. Condiziona ulteriormente le tue ancore, rinforzandole ogni volta che ottieni una prestazione ottimale o usandole in ogni situazione in cui vuoi entrare in uno stato d'animo produttivo.

Getta l'ancora negativa!

Vediamo adesso come sganciare un'ancora negativa per sostituirla con una positiva.

Hai associato una sensazione negativa a una determinata situazione e vorresti sbarazzartene? Magari ogni volta che devi parlare al telefono con una certa persona senti un nodo allo stomaco perché non la sopporti, oppure hai avuto un incidente in motorino e non riesci più a guidarlo con serenità o un'altra situazione simile.

Per fare questo dobbiamo eliminare l'ancora negativa legata a una determinata situazione, ancorando al suo posto tante sensazioni positive che insieme siano più forti e più intense di quella negativa.

Ecco passo dopo passo come fare.

1. Scegli almeno tre risorse di cui avresti bisogno per rivivere quella situazione con tranquillità o per annullare la sensazione

negativa. Amore? Sicurezza? Calma? Perdono? Coraggio? Divertimento? Quali sono gli stati emozionali che, se fossero a tua disposizione, ti permetterebbero di vivere positivamente quella situazione?

2. Ancora le tre sensazioni positive una dopo l'altra tutte nello stesso punto o con lo stesso gesto, come se potessi creare un'unica grande e potentissima risorsa positiva formata dal loro insieme.

3. Ripensa alla situazione e richiama per pochi istanti la sensazione negativa; solo per un attimo perché non vogliamo rinforzarla, ma ci serve per ancorarla in un altro punto (per esempio nell'altro pugno).

4. Collasso: accendi contemporaneamente le due ancore (positiva e negativa) e rilascia quella negativa dopo tre o quattro secondi, mantenendo stimolata per un'altra decina quella positiva.

5. Test: ripensa ora alla situazione, immagina proprio la scena e controlla se ti dà ancora fastidio. Se no, l'operazione ha funzionato perfettamente; se sì, va rifatta; se invece il fastidio è solo diminuito, ma non è stato cancellato del tutto, rinforza il risultato ripensando alla situazione usando nel contempo l'ancora per richiamare, mentre lo fai, le nuove risorse positive.

Rilascio istantaneo.

Il rilascio istantaneo è un metodo molto veloce per rilasciare sensazioni negative e stressanti e può essere usato benissimo in tutte le situazioni che provocano alcune tensioni, come dover affrontare un esame, parlare in pubblico o prima di una gara. È una tecnica che deriva da una metodologia americana chiamata metodo Sedona risalente a svariati anni fa e, come suggerito dal suo no me, il rilascio istantaneo ha come obiettivo il «lasciare andare» ansie, paure o sensazioni negative di ogni tipo, istantaneamente.

Per sperimentare in prima persona questa tecnica ripensa a una situazione o a una persona che sia fonte di stress e di tensione per te e dai una valutazione da O a 10 su quanto sia il livello di intensità di questa sensazione negativa. Valutandone l'intensità, individua anche in quale parte del corpo senti particolarmente concentrata questa sensazione.

Nello svolgimento del rilascio istantaneo dovrai fare più cose contemporaneamente, alcune fisiche, altre visive e altre ancora cinestesiche:

• Crea un'immagine nella tua mente che rappresenti l'i dea di «lasciare andare»: un razzo che parte, un'esplosione, una cascata, una bomba che scoppia ecc. Qualsiasi immagine ti suggerisca la tua creatività va bene.

• Ripensa alla sensazione cercando di sentirla per qualche istante.

• Inspira profondamente e trattieni il respiro.

• Contemporaneamente stringi forte uno o entrambi i pugni, creando tensione muscolare e quindi, unita al respiro, una sorta di pressione interna.

Chiedi a te stesso: «Quando lascerò andare tutto questo?».

E poi, simultaneamente e con intensità:

• Esclama «ora!» a voce alta, espirando completamente.

• Lascia andare il pugno e la tensione scrollando forte il braccio verso il basso.

• Vedi nella tua mente l'immagine che «lascia andare».

• Ripeti tutto questo per qualche volta di fila, quattro o cinque volte sempre più intensamente e velocemente.

Ripensa poi alla sensazione e dai di nuovo una valutazione da 0 a 10. Continua a ripetere l'esercizio finché la sensazione non scompare del tutto.

Con un pizzico di pratica il tutto diventerà sempre più facile e immediato e, principalmente, non avrai più bisogno di svolgere l'intero protocollo che ti ho indicato. Una volta che hai ancorato il meccanismo, basterà inspirare profondamente oppure stringe re e lasciar andare il pugno oppure pensare all'immagine e «lasciar andare» mentalmente, per ottenere lo stesso risultato davvero all'istante.

Swish.

La tecnica dello swish è una delle più «classiche» in PNL ed è ideale per chi voglia sostituire un comportamento sgradito, come smettere di mangiarsi le unghie o smettere di fermare la sveglia e rimanere a letto a dormire o mangiare in eccesso in certe situazioni, con uno nuovo e più produttivo. Ciò che fa lo swish è modificare le rappresentazioni interne del comportamento, cioè crearne una nuova che vada a sostituire quella vecchia e che scatti automaticamente e senza sforzo, così da generare subito le nuove azioni che vogliamo compiere.

Per svolgere la tecnica dello swish scegli innanzi tutto un comportamento che vorresti cambiare.

a. Crea di fronte a te un'immagine dettagliata di ciò che vuoi cambiare. Cerca di individuare il momento preciso in cui il comportamento ha inizio (il momento in cui stai per portare le unghie alla bocca o stai per dare fondo alle riserve di cibo del tuo frigorifero) e proietta quell'immagine su uno schermo di fronte a te, cercando di mettere bene a fuoco l'immagine, vedendola luminosa, nitida e a colori.

b. All'interno di questo schermo nell'angolo in basso a destra

Chiedi a te stesso: «Quando lascerò andare tutto questo?».

immagina un altro piccolo schermo (come se fosse uno di quei televisori in cui si può vedere un secondo programma contemporaneamente al principale) dove metti l'immagine in bianco e nero del nuovo comportamento, cioè di come vorresti agire in quel frangente (per esempio, tu che ti alzi dal letto appena suona la sveglia con grande energia positiva).

c. Poi con la mano destra immagina di prendere fisicamente il piccolo schermo e, portando velocemente la mano di fronte al volto, immagina di far espandere il piccolo schermo fino a far esplodere e sostituire l'altro, assumendone le stesse caratteristi che, la stessa grandezza, gli stessi colori, la stessa messa a fuoco, e facendo questa operazione dici: «Swish». (Potresti in realtà usare qualsiasi altro suono, ma ti suggeriamo questo che viene usato da tutti i praticanti di PNL al mondo!) Vedi questa immagine del nuovo comportamento che si sostituisce all'altro e soffermati qualche istante a visualizzarla come la vuoi.

d. Riapri gli occhi, richiudili e ripeti la tecnica diverse volte sempre più velocemente.

La chiave dello swish è data da intensità, velocità e ripetizione.

Nel fare questo lavoro un po' strano, creiamo una nuova strada neurologica e, dopo un numero sufficiente di ripetizioni, ripensando alla situazione, verrà subito in mente l'immagine nuova che va a sostituirla. Il risultato finale sarà che, nella vita di tutti i giorni, verrà molto più facile seguire il nuovo comporta mento, cosa che accadrà quasi automaticamente.

Lo swish è una tecnica efficacissima, ma proprio per questo motivo la ripetizione è un punto critico. Non basta farlo una volta, ma lo devi ripetere per qualche giorno finché il nuovo comportamento non sarà naturale e spontaneo.

«Condiziona» te stesso.

Per ottenere un cambiamento duraturo nel tempo applicare una sola volta le tecniche e le strategie che abbiamo visto, rara mente sarà sufficiente. Per mantenere i nuovi comportamenti, le nuove credenze o i nuovi programmi che ti sei creato hai bi sogno di condizionarli quanto più possibile in modo da farli tuoi al cento per cento e far sì che diventino automatici e naturali. Quante volte hai ripetuto quel vecchio comportamento in passato o quante volte ti sei detto quella cosa per renderla così

automatica? Probabilmente hai percorso talmente tante volte quella strada neurologica da trasformarla in un'autostrada a otto corsie! Non avrai bisogno di ripercorrere la nuova strada altrettante volte perché possa sostituire l'altra, ma è sicuramente necessario utilizzarla il più possibile e con grande intensità emotiva, così da marcarla molto più efficacemente e profonda mente.

Come avevamo premesso, abbiamo parlato in questo capitolo di come intervenire sul nostro software personale, mentre nel prossimo ci addentreremo nell'hardware. Devo sinceramente dirti che ho sempre un po' di scetticismo per quanto riguarda esercitazioni pratiche spiegate tramite testo scritto invece che insegnate dal vivo. Ovviamente qui sono stato obbligato a usare la prima opzione la quale non garantisce un risultato sicuro e lascia il tutto nella mani del lettore e della sua libera interpretazione del te sto. Sono però sicuro che avrei potuto spiegartele meglio e, soprattutto, fartele applicare correttamente a un corso dal vivo ed è per questo che ti invito, se ritieni questi argomenti per te degni di approfondimento, a frequentare un programma dal vivo che ti permetta di imparare e sperimentare guidato da un trainer che potrà trasferirti la sua esperienza.

In ogni caso, comunque, sia che tu sia stato così bravo da imparare da solo con il libro sia che tu abbia imparato durante un programma di formazione, sarà la pratica che ti farà diventare capace. Frequentare la scuola guida e prendere qualche lezione di pratica, non significa certo essere capaci di guidare l'automobile, risultato che verrà raggiunto dopo migliaia di chilometri di guida. Per cui la pratica fa la differenza in qualsiasi forma di apprendimento e, ovviamente, anche per queste metodologie. Speri menta più e più volte, divertendoti nel farlo, con la stessa gioia e curiosità che ha un bambino quando impara.

Chiunque vada in palestra per avere cura del suo benessere fisico, riceve dal suo trainer una scheda di allenamento con gli esercizi che deve fare regolarmente se vuole ottenere un certo risultato a livello di fitness.

Se invece vuoi ottenere dei risultati rilevanti per quel che ri guarda il tuo benessere emozionale, le regole comunque non cambiano e quindi eccoti una buona scheda di allenamento che possa servirti per irrobustire quanto desideri i tuoi muscoli emozionali.

Scheda di allenamento per il tuo Emotional Fitness.

• Vivi il più possibile emozioni potenzianti: dedicati alme no cinque minuti al giorno per sviluppare stati d'animo potenzianti. In qualsiasi momento, mentre fai la doccia la mattina o in un momento di pausa, chiudi gli occhi e crea uno stato d'animo di sicurezza, di amore, di felicità, di entusiasmo. Dedicati qualche minuto a stare bene. È utile non solo dal punto di vista emozionale, ma anche da quello fisico. Uno dei modi migliori per rafforzare il pro prio sistema immunitario è provare emozioni e sensazioni positive, che favoriscono la produzione di endorfine. E stato addirittura scoperto che l'ormone dello stress, il cortisolo, viene eliminato con soli trenta secondi di «amore»!

• Nutri la tua mente di pensieri positivi. Un buon modo è leggere dei libri che ti aiutino a farlo. Scegli un libro dì sviluppo personale o di motivazione o qualsiasi testo che possa ispirarti o farti focalizzare sulla persona che vuoi es sere. Ascolta nastri o CD di sviluppo personale. Purtroppo in Italia non se ne trovano molti, mentre in altri paesi, in lingua inglese ce ne sono tantissimi in commercio (internet è l'ideale per scovarli!) e sono davvero comodi perché li puoi ascoltare anche mentre stai facendo altro, mentre guidi, mentre fai sport ecc. Io personalmente li uso tantissimo e quando mi sposto in macchina ascolto sempre registrazioni dei migliori formatori al mondo. La stessa cosa la faccio quando mi sposto in aereo o in treno oppure quando vado a correre o faccio sport. In Appendice troverai i libri e gli audio video corsi che personalmente ti consiglio.

• Ogni mattina e ogni sera poniti delle domande potenzianti che ti facciano focalizzare sugli aspetti positivi del la tua giornata e della tua vita (vedi cap. IV).

• Creati delle ancore con gli stati d'animo potenzianti e ri chiamali ogni volta che ti accorgi di tornare nei vecchi schemi di comportamento.

• Crea degli incantesimi potenzianti e ripetili più volte durante la giornata (vedi cap. III).

• Usa lo swish per condizionare i nuovi comportamenti che hai scelto di adottare.

• Ogni mattina dedica due minuti a visualizzare la giornata che hai di fronte e immagina esattamente come vuoi che vada. Ogni sera prima di coricarti, o in qualsiasi mo mento durante la giornata, dedica due minuti a visualizzare il tuo futuro e la vita che vuoi vivere.

• Fai ogni giorno cose che ti facciano stare bene: ascolta musica motivante, balia, dedica un po' di tempo a ciò che ti piace, segui di più il tuo cuore!

Insomma, fai sì che stare bene sia per te sempre più facile e na turale e diventi parte dei tuo modo di essere!

Punti chiave.

Noi programmiamo la nostra mente.

Ogni comportamento ha una struttura e questa struttura può essere modellata e utilizzata da chiunque lo desideri.

La consapevolezza è il primo passo fondamentale per qualsiasi cambiamento.

La nostra mente non distingue un'esperienza vividamente immaginata da un'esperienza realmente vissuta.

La visualizzazione creativa può aiutarci a programmare la nostra mente per il successo.

Niente è oggettivo: nel momento stesso in cui ci rappresentiamo qualcosa internamente, in qualche modo la filtriamo rendendola soggettiva.

Cambiando le sottomodalità con le quali abbiamo depositato un'esperienza nella nostra mente, cambia anche la percezione che abbiamo dell'esperienza stessa.

Possiamo esercitarci a stare bene facendo un po' di emotional fitness!

La cosa più importante.

Se ti chiedessi a bruciapelo: «Che cos'è più importante per te nella vita?», statisticamente avresti grosse difficoltà a rispondermi con precisione. Magari abbozzeresti qualche risposta tipo «la famiglia» oppure «il mio successo personale» o «l'amicizia», ma pochissime persone sono consapevoli di quali siano i loro veri valori, quale il loro ordine d'importanza e cosa deve succedere affinché possano venir soddisfatti (e quelle poche persone sono le stesse che al mio Leadership Seminar o in una situazione analoga hanno svolto il processo del quale parleremo in questo capitolo!). In poche parole, vedremo nei prossimi paragrafi come ci sia una forza — i valori — capace di condizionare l'andamento del-la nostra vita: come se avessimo una bussola interna che seguiamo inconsciamente giorno per giorno e della quale, nonostante rivesta un'importanza così grande, non siamo minimamente consapevoli. Come stupirsi poi se la maggior parte della gente non è soddisfatta del percorso che sta facendo e della destinazione finale di questo viaggio chiamato vita? Decidereste mai di mettervi in cammino per un tragitto molto lungo, assolutamente alla cieca, senza una cartina o una bussola a vostra disposizione? Nessuno lo farebbe, eppure è così che, incredibilmente, ci comportiamo!
Nel gennaio 1996 mi recai ad Aspen in Colorado per partecipare a un corso di Anthony Robbins intitolato «Date With Destiny», che, tradotto letteralmente, significa «appuntamento con il destino»; il titolo spiega benissimo ciò che accadde in quei quattro giorni a me e a buona parte dei partecipanti, specificando però che per molti si rivelò un vero e proprio appuntamento al buio!
Prima e dopo quell'occasione, ho avuto modo di frequentare svariati corsi di sviluppo personale (abitudine che mantengo tuttora, perché ritengo fondamentale prendermi ogni tanto qualche giorno di tempo per continuare a imparare e, soprattutto, a lavo-rare su me stesso); ma devo dire che raramente un corso ha avuto un così grande impatto sulla mia crescita. Aver scoperto e imparato a utilizzare la bussola di cui vi parlavo mi ha offerto la possibilità di conoscermi e di capirmi come mai prima; mi ha dato una visione assolutamente chiara di dove voglio andare e di come voglio andarci, che mi ha permesso e mi permette a tutt'oggi di avanzare sulla mia strada in maniera più veloce e più facile. Tornato da Aspen i miei risultati cominciarono a decollare: nel giro di qualche mese avevo moltiplicato il numero di collaboratori e di allievi partecipanti ai corsi, raddoppiato i miei guadagni e posto le basi della carriera che avrei sviluppato negli anni a seguire. Il tutto con minori sforzi e minor dispendio d'energia rispetto al passato, come se tutto fluisse automaticamente. Ecco quanto può accadere a chiunque decida di prendere in mano davvero il proprio destino, avendo il coraggio di guardarsi dentro e affrontare i cambiamenti necessari per evolversi a un livello di pensiero e azione superiori.
Sarò sempre riconoscente a Tony per avermi fornito le conoscenze che tratteremo insieme in questo capitolo e a chi, ancor prima di lui, ne ha creato le fondamenta all'interno della PNL. Inevitabilmente, però, la carta stampata risulta comunque riduttiva e limitante rispetto a ciò che potremmo fare insieme a tu per tu in un ambiente creato ad hoc per permetterti di apprendere e metabolizzare il tutto. Nessun libro potrà mai sostituire l'esperienza dell'apprendimento dal vivo da un esperto insegnante che ti accompagni nel tuo sviluppo, ed è proprio questo il motivo per il quale ho svolto in questi anni il Leadership Seminar, momento in cui ho la possibilità di guidare le persone in questo straordinario processo che a me ha dato così tanto, ridisegnandolo secondo la mia esperienza personale e un'ottica un po' più «europea».
Cercherò di trasferirti al meglio parte dei contenuti in queste pagine.

Un uomo d'onore.

Il film Men of Honor, racconta la storia vera di Cari Brashear, il primo palombaro di colore della Marina americana, interpretato nella pellicola dall'attore Cuba Gooding Jr. La storia di quest'uomo ha dell'incredibile e ci fa capire cosa può essere in grado di fare un essere umano per tener fede ai suoi valori.
Nato nel 1931 in una famiglia povera di contadini del Kentucky, con un padre che gli aveva trasmesso l'importanza di combattere per il proprio onore, Cari a soli diciassette anni entrò

nella Marina americana. Era il 1948, lo stesso anno in cui il presidente Truman aveva posto fine alla discriminazione razziale nell'esercito statunitense, che permetteva l'arruolamento solo ai bianchi. Proprio a causa di questo egli dovette subire la durissima opposizione dei propri commilitoni e del suo superiore, il tenente Sunday, interpretato nel film dal grande Robert De Niro, il quale cercò in tutti i modi di sbarrargli la strada verso il suo obiettivo. Ma grazie al suo coraggio e alla sua tenacia, Cari Brashear riuscì comunque a raggiungere il suo scopo, entrando nel corpo speciale di salvataggio dei palombari e intraprendendo la carriera per ottenere i galloni di primo capo, massimo grado raggiungibile da un marinaio sottufficiale. Nel 1966, durante una delle innumerevoli operazioni di salvataggio a cui prende-va parte, nel tentativo, peraltro riuscito, di recuperare una testata atomica sganciatasi da una nave nel Mediterraneo, Carl ebbe un grave incidente a seguito del quale la sua gamba sinistra fu irreparabilmente offesa. La Marina degli Stati Uniti gli conferì una medaglia al valore e lo mise in prepensionamento prospettandogli la fine della sua carriera. Ma l'obiettivo di Carl rimaneva quello di portare a termine la sua carriera, raggiungendo il risultato che si era prefisso. Un giorno scoprì che alcuni avieri mutilati di guerra avevano avuto la possibilità di rientrare in servizio attivo grazie a speciali protesi alle gambe che permette-vano loro di pilotare nuovamente. Fu allora che Cari Brashear chiese che gli venisse amputata la gamba sinistra, per poter ave-re la chance di tornare a immergersi con lo scafandro da palombaro indosso.
Nonostante i pareri contrari di chiunque conoscesse le difficoltà del lavoro di palombaro, Carl si batté per essere reintrodotto in servizio attivo e si trovò, dopo settimane di intensa riabilitazione, a dimostrare, di fronte a una commissione riunitasi appositamente per l'occasione, che era in grado di adempiere ai suoi incarichi nonostante l'handicap.
Nel 1968 Cari Brashear divenne il primo disabile nella storia della Marina americana a tornare in servizio attivo. Due anni dopo fu il primo nero americano a diventare primo palombaro. Non andò in pensione per altri nove anni e la sua storia è tuttora uno dei migliori esempi per le nuove leve della Marina militare degli Stati Uniti.
Nella scena finale del film, la risposta di Brashear al presidente della commissione, che valutava se farlo rientrare in servizio attivo, è esemplificativa di una vita mirata al rispetto e al perseguimento dei propri valori: «Per me la Marina non rappresenta un mestiere: le sue lunghe tradizioni durante la mia carriera le ho seguite dalla prima all'ultima, le buone e le cattive, ma certo non sarei qui oggi se non fosse per quella più grande di tutte... l'ONORE, signore!».
E per perseguire i suoi valori più alti, Carl Brashear fu disposto a farsi amputare una gamba...

Il valore dei valori.

I valori indirizzano tutte le nostre scelte dando una direzione alla nostra vita. Sono come una stella polare che sta davanti a noi, che ci guida nel prendere le decisioni determinanti per il nostro cammino. Se desideriamo raggiungere livelli di massima realizzazione nella vita, possiamo farlo solo decidendo quali sono le cose più importanti per noi, i nostri valori più alti e facendo il possibile per vivere ogni giorno della nostra esistenza in base a questi principi, sempre e indipendentemente da ciò che accade. Vivere secondo i nostri valori e i nostri standard anche quando le cose non vanno come vorremmo, quando le persone non si comportano come ci aspettavamo facessero, quando tutto sembra essere contro di noi. Vivere secondo i nostri valori, agire coerentemente con quello che secondo noi è il senso della vita ha il potere di conferire una felicità duratura, una sensazione di sicurezza, di pace interiore e di totale congruenza, che pochissimi raggiungono.

Ma come è possibile farlo se non sappiamo chiaramente quali sono i nostri valori?
In genere le persone non hanno alcuna idea di che cosa sia davvero importante per loro, di cosa le muova e le guidi. A livello di valori non fanno alcuna distinzione tra valori-mezzo e valori fine. Se chiedendoti quali sono i tuoi valori più alti, tu mi rispondessi «L'amore, la famiglia, il lavoro...», dei tre, la famiglia e il lavoro più che dei valori sono dei mezzi per ottenere gli stati emozionali che desideriamo realmente, il fine che perseguiamo, come, in questo caso, l'amore. Se io ti chiedessi «Che cosa ti dà la famiglia?» potresti rispondermi «Gioia, amore, sicurezza, divertimento...», che sono i valori che persegui realmente. Non conoscere la differenza tra i valori come mezzi e i valori come fine arreca alle persone una

grande quantità di sofferenza: infatti, impegnate come sono a perseguire i valori-mezzo, raramente ottengono ciò che le appaga veramente e che in realtà nel profondo desiderano, cioè i valori-fine. Prendi l'esempio di un uomo che ha tra i suoi valori più alti il dare, l'amore e l'amicizia e che apre una piccola attività di servizi che lo appaga pienamente perché lo porta a stare con la gente, creando rapporti di stima e affetto reciproci e offrendo un servizio che migliora sensibilmente la qualità della vita altrui. Dopo mesi di impegno, passione e dedizione, l'attività cresce e quest'uomo si pone come obiettivo di trasformarla in una grande azienda, dando una svolta importante al suo lavoro. Nel giro di qualche anno è diventato un imprenditore di grande successo, ma è oberato ogni giorno da problemi amministrativi, riunioni e procedure da rispettare, senza più avere alcun contatto con i clienti e con pochissimo tempo da trascorrere con famiglia e amici. Ha raggiunto il suo obiettivo, ma si sente infelice, poiché non è riuscito a ottenere ciò che veramente desiderava.
Se i nostri valori sono la bussola che ci guida nel cammino verso la vita che vorremmo vivere, non seguire questa bussola interna provoca infelicità, frustrazione, amarezza e rimpianto.
Spesso chi non vive in armonia con i propri veri valori, per riempire il senso di vuoto e di delusione, ricorre a comportamenti che gli permettano di cambiare stato emozionale, perché disturbati da quello che provano. Chi beve, si droga o mangia indiscriminatamente ha spesso un problema di valori, non ha consapevolezza di cosa sia più importante per sé e vive nella frustrazione. Al Leadership Seminar ho visto moltissime volte persone con questo tipo di problemi che, una volta riuscite a mettere ordine nella loro vita facendo chiarezza su ciò che volevano vera-mente, hanno a quel punto rimosso la causa che scatenava come effetto certi comportamenti, eliminati così, e per sempre.
D'altra parte la nostra società apprezza e ammira le persone che professano i propri valori e vivono in base a essi. Anche se abbiamo idee diverse, istintivamente rispettiamo chi si batte per ciò in cui crede. Le persone che agiscono coerentemente con la propria filosofia di vita, facendo di questa congruenza la loro forza, hanno una grande capacità di influenza e spesso diventano dei leader.

Cosa sono e come nascono i valori.

Robert Dilts, uno dei padri fondatori della PNL, definisce i valori «super credenze», termine che rende bene l'idea di come si tratti di convinzioni molto profonde su «cosa è importante per noi». Tutti quanti vogliamo sentirci bene ed evitare di stare male, ma ognuno ha sviluppato nel corso della propria vita un suo codice personale per stabilire cos'è piacere e cos'è dolore e quali emozioni sono più importanti di altre. I valori sono proprio quegli impulsi che ci motivano ad andare in direzione di qualcosa o che ci spingono ad allontanarci da qualcos'altro.
I valori sono quindi di due tipi: gli stati emozionali di piacere verso i quali tendiamo ad andare (amore, gioia, divertimento, entusiasmo, amicizia, successo, salute, libertà, passione...) e gli sta-ti emozionali che cerchiamo di evitare (rabbia, apatia, frustrazione, depressione, insicurezza, paura della critica, umiliazione, paura del rifiuto...). In inglese vengono chiamati Moving Towards Values e Away From Values, cioè, letteralmente, «valori verso i quali ci muoviamo» e «valori dai quali ci allontaniamo»: per maggiore facilità e comodità di espressione in questo libro definiremo i primi valori positivi e i secondi valori negativi.
Un motore nel quale uno dei pistoni si muovesse al contrario degli altri, non riuscirebbe mai a sviluppare appieno la sua potenza, rischiando pure di bloccarsi del tutto a causa di questo «conflitto» tra le sue parti: è esattamente ciò che accade quando i valori vanno in conflitto tra di loro; pensa a chi desidera avere successo, ma teme enormemente la critica altrui, oppure a chi vuole amore, ma ha magari associato ai rapporti di coppia l'idea di perdere la sua libertà. Noti come questi conflitti di valori possono mettere in difficoltà o bloccare una persona e diventare magari causa di autosabotaggi?
Per capire ancora meglio come i valori assolvano alle loro funzioni, soffermiamoci su come si formano, in particolare durante il nostro sviluppo. Come sei arrivato a capire che rubare il cibo non è un modo giusto per procurartelo, che l'amicizia è fonda-mentale nella tua vita, che la libertà è un diritto irrinunciabile e che uccidere è male?
Il sociologo americano M. Massey ha elaborato la teoria dei tre periodi di sviluppo e formazione dei valori: il periodo dell'imprinting, quello del modellamento e quello della socializzazione.

Il primo prende in considerazione l'età da zero a sette anni, periodo in cui registriamo e assorbiamo inconsciamente tutto ciò che accade intorno a noi.
Dagli otto ai tredici anni si ha la fase del modellamento: iniziamo a divenire coscienti delle differenze tra gli esseri umani che ci circondano e a scegliere i nostri «eroi», decidendo chi tra amici, parenti o genitori possa assumere tale ruolo. E facilissimo, infatti, che in questo periodo l'attore, il cantante, lo sportivo o il super eroe dei fumetti diventino miti da idolatrare, da prendere come modello e ai quali cercare di assomigliare il più possibile. Naturalmente è un periodo molto delicato per la formazione dei valori: mitizzare, per esempio, personaggi della musica che esaltano nelle proprie canzoni azioni spregevoli o che fanno passare per «vita da star» bere, drogarsi e vivere di eccessi, spacciando per personaggi eroici gli emarginati della società, può influenzare molto pericolosamente questo processo. In tal caso, i valori «sani» già installati potranno controbilanciare questi input.
Tra i quattordici e i ventun'anni viviamo poi il periodo della socializzazione, iniziando a formare e rinforzare valori legati alle relazioni e alla vita sociale, che esercitano adesso un peso di gran lunga maggiore nella nostra vita.
Quindi, come per le credenze, anche i valori si creano fonda-mentalmente grazie a riferimenti: esperienze ed eventi accaduti e condizionamenti ambientali (famiglia, amici, eroi e messaggi ricevuti dalla scuola, dalla Chiesa, dai media...).

Secondo Massey, intorno ai ventun'anni i nostri valori principali raggiungono una notevole stabilità e solo un'esperienza emotivamente significante o, addirittura, un vero e proprio shock psichico potranno alterarne la presenza e la gerarchia.
E questo in linea di massima è vero per tutti coloro che non diventano mai consapevoli dell'esistenza dei loro valori e della loro influenza! Per quelli, come me e te, che invece hanno deciso di prenderne coscienza e di assumerne il controllo, mettere ordine nei propri valori e modificarli come riteniamo più giusto può diventare una delle avventure più appassionanti che ci siano.

Alla scoperta dei tuoi valori.

Come è vero che siamo costantemente spinti a muoverci verso emozioni piacevoli, è altrettanto vero che certi stati emozionali hanno per noi più valore di altri. Quali sono quelli che apprezzi di più, che ti fanno stare meglio? La sicurezza o l'avventura? La libertà o l'amicizia? L'amore o il successo?
Scorrendo la lista di valori positivi che trovi di seguito, scegline da dieci a quindici tra quelli che più desideri provare e trascrivili negli spazi sottostanti. Questa lista è solo indicativa, per cui sentiti libero, ovviamente, di aggiungere tutti i valori che ritieni impor-tanti anche se non elencati. Ricordati, però, di scegliere solo valori-fine. Per compiere correttamente questa operazione, rispondi semplicemente alla domanda: «Cos'è più importante per me nella vita?».

Amore	Felicità	Sicurezza
Fede	Passione	Coraggio
Avventura	Potere	Comodità
Realizzazione	Successo	Rispetto
Divertimento	Onestà	Libertà
Spiritualità	Orgoglio	Essere il
Sincerità	Gratitudine	Fama
Approvazione	Fedeltà	Tenacia
Ambizione	Contribuire	Intelligenza
Fiducia	Creatività	Autostima
Salute	Fare la differenza	Generosità
Dignità	Integrità	Impegno

Adesso hai scritto i valori che più si adattano alla tua personalità, ma la tua lista risulta ancora poco utile! Questo perché, anche se apprezzi tutte queste emozioni e ritieni importante viver-le, ce ne saranno sicuramente alcune in qualche modo per te più importanti. È fondamentale quindi stabilire la tua gerarchia di valori perché è l'ordine di importanza che determina come tu prendi decisioni in ogni momento. Alcuni danno più importanza alla sicurezza che alla passione,

alla sincerità che al successo o al rispetto piuttosto che all'amore. Pensa quanto sono diverse due persone delle quali una ha al primo posto della sua scala di valori sicurezza e una che pone in cima alla lista avventura!
Quindi prenditi un attimo di tempo per stabilire quali emozioni della lista sono più importanti per te e riscrivile nel giusto or-dine gerarchico. Per fare questo parti dal primo valore del tuo gruppo, poniamo per esempio che si tratti di passione, e confrontalo con quello successivo, per esempio salute, chiedendoti semplicemente: «Cos'è più importante per me tra passione e salute?». Potrà non essere facile in alcuni casi dare una maggiore importanza a uno dei due valori che riteniamo ugualmente fondamentali per la nostra vita: per aiutarti, pensa a quale saresti più disposto a rinunciare. Nell'esempio che abbiamo appena fatto qualcuno potrà pensare: «Senza salute non posso provare passio-ne», mentre un altro potrebbe dire: «Cosa me ne faccio della salute se non posso vivere con passione?». Una volta appurato con esattezza quale valore «vince» tra i due passa ai successivi, confrontandoli di volta in volta con quello che risulta essere il primo, e ponendoti sempre la domanda: «Cos'è più importante per me tra ... e ...?», e prosegui fino alla fine della lista, fino a quando avrai trovato il tuo valore numero uno! Poi, escludendo quest'ultimo dalla lista, ricomincia il processo dall'inizio, finché non avrai messo in ordine numerato l'intero elenco: hai scoperto la tua attuale gerarchia di valori, che andrai a riportare qui di seguito.

1.	6.	11.
2.	7.	12.
3.	8.	13.
4.	9.	14.
5._____	10. _____	15.

Compilato questo elenco, se avessi la possibilità di osservarlo insieme a te, sarei già in grado di dire molte cose su chi sei e cosa cerchi nella tua vita e sarei probabilmente in grado di darti un feedback abbastanza preciso su quali sono le difficoltà che puoi incontrare. Quando ad Aspen stilai la mia gerarchia di valori, la lista che ne ricavai fu la seguente:
1. Successo
2. Amicizia
3. Impegno
4. Integrità
5. Amore
6. Divertimento
7. Approvazione
8. Crescita personale
9. Tenacia
10. Felicità
11. Intelligenza
12. Indipendenza

Questa lista rispecchia fedelmente il giovane professionista ventottenne che ero all'epoca, nel bene e nel male. Cosa possiamo leggere in questo elenco di valori? Balza subito all'occhio una straordinaria propensione a impegnarsi con tutto se stesso per i risultati: successo e impegno in cima alla lista ci fanno sapere con certezza che sarei stato disposto a tutto pur di raggiungere i miei obiettivi (nota anche il valore tenacia presente nella lista) e anzi, il fatto che essere impegnato fosse per me una sensazione così piacevole, può farti facilmente intuire che i ritmi che ero in grado di tenere erano a dir poco frenetici! A prova di ciò posso confermarti che a quel tempo lavoravo mediamente oltre dodici ore al giorno per ventotto, ventinove giorni al mese, percorrendo migliaia di chilometri per tenere conferenze, corsi e seminari su e giù per tutta Italia. Le altre persone rivestivano per me un ruolo fondamentale: come si può intuire dal valore amicizia posizionato così in alto tra successo e impegno, amavo lavorare con gli altri, circondarmi di una squadra con la quale condividere sforzi e risultati, ma c'erano anche la crescita, il divertimento, la felicità e, ovviamente, l'amore che mettevo in ogni cosa che facevo. Il fatto che l'approvazione altrui fosse parimenti molto importante, svela-va quanto fossi scrupoloso, qualità rinforzata dal valore integrità, che mi portava costantemente a fare del mio meglio per applicare al cento per cento i principi e le tecniche che insegnavo e per poter

guidare con l'esempio in prima persona tutti coloro che mi circondavano. Questo, oltre a essere una cosa molto intelligente da fare, mi metteva nelle condizioni di progredire costantemente nella mia crescita personale e di rendermi così sempre più indipendente.
Come vedi ci sono molti aspetti positivi in questa lista di valori e altri ancora se ne potrebbero trovare. Ciò spiega perché, nonostante la giovane età, iniziassi già a essere un professionista affermato, con un'energia e una motivazione fuori dal comune, seguito da decine di collaboratori e costantemente proiettato a migliorare se stesso e gli altri. Un'insieme di fattori che mi hanno portato a ottenere risultati che altri non si sarebbero neanche potuti immaginare. Ma, sono certo, che sarai in grado di notare anche i numerosi aspetti negativi contenuti in una tale gerarchia di valori, in primis un'assoluta mancanza di equilibrio: continuando in quel modo avrei certamente finito per bruciarmi presto. Tutto nella mia vita era, infatti, subordinato al successo personale, che veniva prima anche dell'amore: la mia famiglia e i miei affetti, seppur importanti, avevano pochi spazi, poiché tutto il mio tempo e le mie energie erano rivolte alla mia autorealizzazione. Il valore salute non era minimamente presente e, come ovvia conseguenza, all'epoca non facevo più alcuna attività sportiva («Mi piacerebbe ma non ho tempo! Ho cose più importanti da fare!») e non curavo per nulla la mia alimentazione («Come faccio? Sono sempre in giro e sono obbligato a mangiare quel che mi capita!»). La felicità era troppo subordinata all'ottenimento dei risultati e, soprattutto, all'approvazione: non solo essere felice era dipendente dal raggiungimento dei miei obiettivi, ma dalla presenza o meno di un riscontro positivo da parte del mondo esterno. Va notato poi che, in generale, la presenza di approvazione nella propria lista dei valori positivi non è per niente buona, poiché implica, per sua natura, una totale dipendenza dal giudizio altrui e un limitato sviluppo di autostima.
Trovarmi tra le mani un foglio che mi evidenziava così chiara-mente gli stati emozionali ai quali avevo dato più importanza fino a quel momento e che, per lo più inconsciamente, avevo fatto il possibile per ottenere, mi fece davvero riflettere. Rimasi sorpreso di come, tramite quell'elenco, fosse così facile leggere i miei punti di forza e i miei punti deboli, e questa consapevolezza fu uno stimolo tale da indurmi a porre le basi per un salto di qualità straordinario nella mia vita.
Tu cosa sei in grado dì leggere di te stesso attraverso la tua li-sta di valori positivi? Se quella lista appartenesse a un'altra per-sona, che impressione potresti trarne? Prenditi qualche istante per farlo prima di andare avanti con la lettura di questo capitolo, ricordando, però, che mancano ancora alcune chiavi di lettura fondamentali.

Scappare dal dolore.

Nel 1994 William era uno dei miei migliori collaboratori. Molto giovane e motivato, desiderava ardentemente diventare istruttore di quei corsi di memoria e lettura rapida con i quali avevo iniziato giovanissimo la mia carriera nel mondo della formazione. Iniziai a «addestrarlo» per svolgere quel ruolo e per mesi lo portai in giro con me insegnandogli tutto ciò che all'epoca conoscevo e cercando di trasferirgli l'esperienza che avevo allora iniziato ad accumulare. Per mesi vivemmo a strettissimo contatto, tanto da sviluppare un rapporto profondo, da un punto di vista sia professionale sia personale. Ero diventato per lui un po' come un fratello maggiore, eravamo legatissimi e tenevo ai suoi risultati davvero molto, come è normale che accada quando ti dedichi con amore alla crescita di qualcuno. Quando venne il giorno in cui lo nominai ufficialmente istruttore di quei corsi ero la persona più felice del mondo, ed ero pronto a scommettere sul fatto che avrebbe ottenuto grandissimi risultati, perché aveva tutti i numeri per riuscirci. Decidemmo di fargli aprire, come responsabile, una nuova sede a Genova, la città dove sono nato e vissuto e dove quindi avevo tanti contatti e conoscenze che avrebbero potuto aiutarlo a fare ancora meglio, oltre a fornirgli molte «dritte» sulla città in generale, sulle sue abitudini e sulle sue regole. Quando William iniziò l'attività a Genova, però, le cose stentava-no a ingranare, nonostante tutti gli aiuti che gli erano stati forniti in termini di risorse. Dopo alcune settimane di risultati alquanto scadenti decidemmo di investire in una fonte pubblicitaria di sicuro successo, anche se un po' fuori dalle nostre possibilità di allora: Radio Babboleo, storica emittente genovese, all'epoca ascoltatissima. Lo incaricai di contattarla subito per riuscire ad avere uno spazio settimanale per un «redazionale» mattutino, dove avremmo avuto la possibilità di parlare dei nostri corsi e incuriosire gli ascoltatori, invitandoli a una serata di presentazione gratuita. Sapevo che la richiesta economica sarebbe stata ampiamente fuori dal

nostro misero budget, ma diedi a William il limite di prezzo negoziabile e al di sotto del quale avrebbe dovuto terminare la trattativa commerciale. Nei giorni successivi lo tenni abbastanza sotto pressione chiedendogli più volte se avesse fissato l'appuntamento, cosa che per un motivo o per l'altro non riusciva mai a fare. Finché la settimana dopo mi disse che era riuscito a fissare questo benedetto appuntamento durante il quale si sarebbe giocato al meglio le sue carte. Il giorno fatidico lo chiamai e ricevetti la notizia che speravo: avevamo spuntato lo spazio che volevamo al prezzo limite che ci eravamo posti. Feci i complimenti a William e fissai con lui un incontro per insegnargli cosa fare e come comunicare efficacemente in quei pochi minuti di trasmissione radiofonica che, se sfruttati bene, avrebbero dato la svolta tanto attesa. Ci incontrammo, gli passai alcuni «trucchi del mestiere» e gli diedi certe registrazioni di vecchie trasmissioni radio a cui avevo partecipato in passato cosicché potesse ascoltarle attentamente. La sera precedente il suo primo intervento radiofonico ci parlammo e mi disse che si sentiva assolutamente pronto e sicuro. La mattina della diretta, dato che io vivevo in Lombardia, non ebbi la possibilità di ascoltarlo, ma, al termine, al telefono, mi disse che la trasmissione era andata bene e che, a riprova di ciò, aveva immediatamente ricevuto in radio una dozzina di chiamate di ascoltatori che chiedevano ulteriori informazioni. Ma alla serata di presentazione stranamente non venne nessuno che avesse ascoltato il programma. La cosa mi stupì, perché quindici minuti di redazionale a metà mattinata in una radio così ascoltata avevano sempre dato ottimi risultati; ma non volevo che William si demotivasse, per cui gli dissi che poteva succedere, che era solo la prima trasmissione e che quindi non rappresentava un dato attendibile. Sarebbe di certo andata meglio la settimana seguente. Ma dopo sette giorni il risultato fu esattamente lo stesso. A quel punto dissi a William che sarei andato io con lui in trasmissione la settimana dopo, perché pur-troppo era evidente che ci fosse qualcosa di sbagliato, visto che non avevamo il riscontro numerico previsto. L'unica difficoltà era che proprio la sera prima avrei dovuto presentare il mio corso in provincia di Milano, con un dopo conferenza che mi avrebbe tenuto impegnato fino alle due di notte circa, il che avrebbe comportato mettersi in viaggio di notte stanchissimo, arrivare a Genova non prima delle quattro e dormire solo qualche ora prima di vedermi con William alle nove del mattino. Una gran fatica, ma era necessario farlo.
La settimana dopo mi sottoposi a questo tour de force e, proprio quando avevo appena terminato di vestirmi, alle otto e cinquant'otto, squillò il telefono. Era William, il quale mi disse che era stato appena avvisato dalla radio che, per «problemi di palinsesto», non era possibile per noi quella mattina andare in onda. Chiesi spiegazioni su quali fossero questi «problemi di palinsesto» e William mi rispose che aveva già discusso a lungo con il suo referente interno il quale, costernato, si era trovato a giustificare il disservizio. Ovviamente stizzito per quella che mi sembra-va un'evidente mancanza di professionalità, feci buon viso a cattiva sorte e accettai l'inconveniente.

Sette giorni dopo ripetei la stessa faticaccia e puntualmente arrivò alle nove la telefonata con cui William mi comunicava che anche quella mattina era impossibile andare in onda perché si era ammalato lo speaker che lavorava solitamente con noi (e la direzione della radio non gradiva che il sostituto, non conoscendo gli argomenti trattati, svolgesse la trasmissione con noi). Andai su tutte le furie e dissi a William di telefonare immediata-mente in radio facendo la voce grossa e pretendendo ciò che ci spettava. Dopo pochi minuti mi richiamò dicendomi che non c'era nulla da fare e che piuttosto erano disposti a darci indietro i soldi e a cancellare tutta la nostra programmazione. Arrabbiatissimo, gli dissi di passarmi immediatamente a prendere, perché saremmo andati in radio insieme, disposti a tutto pur di trovare il modo di fare la nostra trasmissione. William cerco timidamente di dissuadermi, ma dovette arrendersi di fronte alla mia determinazione. Salii pochi minuti dopo sulla sua auto e ci avviammo verso la sede della radio, che conoscevo perché c'ero già stato anni addietro; indicai io la strada a William che mi sembrava abbastanza spaesato: mi dava quasi l'impressione che, se non ci fossi stato io a suggerire il tragitto, non saremmo mai arrivati a desti-nazione. Ma pensai che fosse normale, considerato che lavorava a Genova da soli due mesi. Quando arrivammo nei pressi del palazzo sede della radio, che si affaccia proprio sull'Acquario di Genova, non accennò a fermarsi: «Dove cavolo stai andando? Non vedi che siamo arrivati?», gli dissi, rimanendo stupito di come a volte le persone abbiano difficoltà a raccapezzarsi nelle grandi città. Ma ero così concentrato sull'incontro che avremmo avuto di lì a poco che non stavo notando evidenti segnali di ciò che avrei tristemente scoperto pochi minuti dopo... Parcheggiata l'automobile, ci

avviammo verso il palazzo: io camminavo veloce e determinato e William mi seguiva tre passi indietro. «Qual è?» chiesi arrivato di fronte a tre portoni vicinissimi. «Sono stato qui anni fa e non lo ricordo più.» William non rispose e osservò smarrito le targhe esterne che indicavano nomi di studi e attività commerciali presenti nel palazzo. Lo guardai non potendo crede-re a ciò che stavo vedendo e al pensiero che si stava facendo breccia nella mia mente! Non so se ti è mai capitato di vivere in una situazione così inaspettata e così paradossale da non riuscire a capire se ti trovi nel bel mezzo di una «candid camera» della quale sei l'ignaro protagonista o se ciò che ti sta succedendo è davvero reale. Ogni secondo che passava, una parte del mio cervello diceva: «Non può essere» mentre l'altra urlava sempre più forte: «Dio mio, è proprio così!». Non dissi più una parola e iniziai a osservare William che, dopo aver dato un'occhiata veloce alle targhe si avvicinò alla portineria chiedendo: «Scusi, non è qui Radio Babboleo?». La risposta del portiere ci gelò entrambi: «No, era qui fino a due anni fa, adesso si è trasferita due palazzi più in là». A questo punto ne fui certo: William non c'era mai stato! E quindi tutto ciò che mi aveva detto era falso, a partire da quando mi aveva raccontato del primo appuntamento fissato! In un istante vidi scorrere il film degli ultimi due mesi: le nottate in autostrada, le telefonate in cui mi raccontava con precisione come era andata la trasmissione e quali domande erano state fatte dagli ascoltatori che avevano chiamato in radio, i dettagli riguardanti il contratto che, guarda caso, non era ancora arrivato in sede. E mentre nella mia mente scorrevano a velocità della luce tutti questi pensieri, come niente fosse William si girò e mi disse: «Andiamo, è due palazzi più in là!». Attonito, lo seguii per vedere fino a che punto sarebbe arrivato. Entrò nel portone giusto, anche per-ché questa volta l'insegna era inequivocabile e, con assoluta in-differenza, chiese all'ingresso: «Scusi, a che piano è Radio Babboleo?», dandomi l'ennesima conferma, se ancora ce ne fosse stato bisogno, che lui si trovava lì per la primissima volta. Si avvicinò all'ascensore intenzionato a salire e adesso veramente non potevo credere ai miei occhi! Dove stava andando? Di chi avrebbe chiesto in radio? Cosa gli avrebbe detto? Come poteva continua-re con questa sceneggiata? Cosa sarebbe stato ancora disposto a fare per rimandare di qualche istante il momento in cui sarebbe stato costretto ad ammettere la verità? Sarei stato davvero curio-so di avere una risposta a queste domande, ma pensai anche che stavamo per rischiare una figuraccia pazzesca, perché a questo punto probabilmente sarebbe stato capace di arrivare su e fare una piazzata lamentandosi per la mancata messa in onda: davvero una scena degna dei migliori film di Totò e Peppino! Ma per evitare il rischio lo fermai mentre stava salendo in ascensore. «Dove stai andando? Tu non sei mai stato qui, vero?» William impallidì, abbassò lo sguardo e, come se si fosse spento all'improvviso, non proferì più parola. «Mi hai preso in giro per tutto questo tempo?» Nessuna risposta e sguardo a terra. «Riportami a casa!» Mi trattenni a stento dallo strozzarlo con le mie stesse mani e tutto il viaggio di ritorno si svolse nel silenzio più totale e, ovviamente, con la radio spenta!

Quando, qualche anno dopo questo episodio, mi trovai a studiare gli argomenti di cui stiamo parlando, tutta la storia divenne improvvisamente chiara. Ebbi finalmente la risposta precisa alla domanda che da allora mi ero posto centinaia di volte: «Come è possibile che abbia potuto comportarsi così stupidamente?». Quello che mi aveva sempre lasciato perplesso era il fatto che William era davvero un «bravo ragazzo» e, anche se all'epoca non conoscevo minimamente l'importanza dei valori, tra i suoi c'erano sicuramente onestà e intelligenza. Come aveva potuto allora comportarsi in maniera così sciocca e poco sincera, andando totalmente contro a qualcosa che era per lui importante? Inoltre, ero assolutamente certo che tenesse moltissimo al suo rapporto con me e al lavoro che stavamo portando avanti insieme con grande impegno ormai da quasi tre anni.

La risposta sta nei valori negativi.

La gente non si limita a cercare il piacere, ma fugge anche il dolore. Per William dover ammettere che non aveva fatto ciò che ci si aspettava da lui era più doloroso che mentire e, per paura del giudizio, era entrato in una spirale dalla quale gli era sempre più difficile uscire, giorno dopo giorno. Affrontare il problema era diventato per lui molto più doloroso che rimandarlo, nella speranza di trovare un modo per risolverlo. La paura di ciò che poteva accadere era così forte da fargli perdere di vista cosa fosse più giusto fare. William si era trovato così in un conflitto interno da manuale e di certo, visto come sono andate le cose, non era stato in grado di elevarsi a un livello di pensiero più alto...

È uno schema di comportamento che pensi possa appartenere solo a William? È invece più frequente di quanto si creda, perché purtroppo sono moltissime le persone disposte a fare molto di più per scappare da ciò che temono, piuttosto che muoversi verso ciò che desiderano.
Proprio qualche settimana dopo questa storia, aprendo il giornale, mi cadde l'occhio su una notizia di cronaca al cui confronto l'episodio di William era una vera bazzecola. Un giovane si era tolto la vita perché da anni mentiva ai genitori dicendo loro che la sua carriera universitaria proseguiva brillantemente, quando non era affatto vero. Per anni, infatti, aveva raccontato le sue gesta universitarie, inventandosi il superamento di un esame dietro l'altro e arrivando fino al punto di comunicare la data del giorno in cui avrebbe discusso la sua tesi, raggiungendo l'agognata laurea. Quando i suoi genitori gli dissero però che avevano intenzione di recarsi in università per essere presenti a quel momento così importante, tutto il castello di bugie che aveva abilmente costruito improvvisamente era sul punto di crollare. E ventiquattr'ore prima del momento fatidico in cui sarebbe stato smascherato, fu ritrovato suicida con a fianco un bigliettino sul quale ave-va scritto poche timide righe di scuse.
Dobbiamo quindi ricordarci che quando ci troviamo a decide-re sul da farsi, il nostro cervello immediatamente valuta se quell'azione ci porterà piacere o dolore, destreggiandosi tra le varie possibilità e valutandole secondo la nostra gerarchia di valori. Se, per esempio, durante una gita con un gruppo di amici ti trovi davanti a un ponte, sul quale è posizionata una piattaforma per fare Bungee Jumping, e tutti decidono di provarci, potresti magari decidere di non farlo perché ti terrorizza. Ma se in cima alla tua lista di valori negativi c'è la paura del giudizio o del rifiuto, allora ti potrebbe capitare di farlo comunque per timore della disapprovazione dei tuoi amici.
Un altro motivo che ti può spingere a lanciarti con l'elastico ai piedi superando la paura è che valori positivi come divertimento, crescita, senso della sfida o coraggio, prevalgono su quelli negati-vi che ti possono spingere a tirarti indietro. Quindi la tipologia di persone «via da», cioè quelle per cui fuggire le sensazioni spiace-voli rappresenta un focus principale, sarà molto più influenzata dai valori negativi rispetto alle persone «verso» le quali, essendo più naturalmente proiettate verso la soddisfazione di stati emozionali desiderati, ne saranno molto meno condizionate.

Scopri i tuoi valori negativi.

Quali sono le emozioni che cerchi il più possibile di evitare? Se dovessi rispondere alla domanda: «Quali sono le sensazioni che faresti di tutto pur di non provarle?», cosa risponderesti?

Ecco un elenco dal quale prendere spunto. Come hai fatto in precedenza, classifica i tuoi valori negativi, partendo dal più sgradevole. In questo caso è sufficiente una lista non superiore a otto elementi.

Umiliazione	Rabbia
Depressione	Paura del giudizio
Rifiuto	Senso di colpa
Frustrazione	Apatia
Gelosia	Solitudine
Insicurezza	Preoccupazione

Scrivi qui di seguito i tuoi valori negativi:

1. _____ 5.
2. _____ 6.
3. _____ 7.
4. _____ 8.

Anche in questo caso, osservare la lista ti può dare una chiave di lettura interessante su alcuni tuoi schemi di comportamento. Se, per esempio, in cima alla tua gerarchia di valori negativi

hai messo rifiuto, è probabile che questa scelta ti porti spesso ad avere difficoltà a prendere posizioni nette o a dire chiaramente in faccia alle persone le cose che pensi.
Diventa allora ancor più interessante esaminare contemporaneamente le liste di valori positivi e negativi e osservare le dina-miche che scatenano. Se, insieme alla paura del rifiuto al primo posto tra le emozioni da evitare, hai messo, in cima alla tua lista di valori positivi, il successo, questa gerarchia può crearti enormi ostacoli nella vita. Visto che ottenere successo va di pari passo con il sentirsi spesso disapprovato, respinto e rifiutato, è alta-mente probabile che una persona che vive un simile conflitto di valori adotti delle forme di autosabotaggio prima di arrivare al tanto desiderato risultato. Questo è uno degli schemi di comportamento più facili da riscontrare nella nostra società, dove tutti veniamo spinti dall'ambiente circostante alla ricerca del successo, ma, d'altro canto, siamo altrettanto condizionati alla ricerca di approvazione e le due cose, ovviamente, sono in contrasto tra loro. Non si può avere successo in qualsiasi attività senza trovarsi a un certo punto a dover prendere decisioni che verranno criticate e contrastate o a essere messi nelle condizioni di andare per la propria strada contro l'opinione di chi ci sta vicino. Disse bene chi affermò: «Nessuna strada, piazza o monumento è stata dedicata a chi criticava, ma solo a coloro che sono stati criticati».
Ecco quindi che molta gente fa grandi passi avanti verso il proprio successo personale, per poi tornare improvvisamente al punto di partenza proprio quando era ormai a un passo dal risultato.
Il nostro cervello è intelligente e sa che per avere successo dobbiamo rischiare di essere respinti; e se questo per noi rappresenta il massimo della sofferenza, finirà per decidere che la soddisfazione del successo richiede un prezzo da pagare troppo alto, e quindi ci indurrà a sabotare la situazione. t come se una vocina interna gli dicesse: «Vai che ci sei quasi! Ma ricordati che quando arriverai lì ti succederà questa cosa dolorosa».
Tutti quanti abbiamo dei conflitti di valori, semplicemente per-ché il nostro sistema che li congloba in gran parte non è stato creato da noi, ma è stato modellato dall'ambiente. Nondimeno questa situazione può essere cambiata e possiamo farlo, in primo luogo acquisendo la consapevolezza dei nostri attuali valori e di come ci spingano a fare ciò che facciamo e, in seconda battuta, prendendone il controllo, decidendo coscientemente in base a quali valori vivere per realizzare la vita che desideriamo e meritiamo.
Ti guiderò cosicché tu faccia questo secondo passo, se lo vorrai, prima della fine del capitolo. Prima però manca ancora un tassello.

Le regole: la vera fonte del piacere e del dolore.

Al mio primissimo Leadership Seminar, nel gennaio 1998, partecipava Marco S., un ragazzo che aveva già frequentato in precedenza qualche mio seminario e che era fortemente motivato a cambiare la sua vita che, all'epoca, non lo soddisfaceva affatto. Avendolo quindi conosciuto abbastanza bene, sapevo che il pro-cesso di scoperta e ristrutturazione del sistema di valori sarebbe stato per lui fondamentale.

Quando diede inizio a questo lavoro, la sua gerarchia di valori positivi e negativi risultò essere la seguente:

Valori positivi di Marco	**Valori negativi di Marco**
1. Amore	I. Umiliazione
2. Felicità	2. Dolore fisico
3. Fiducia	3. Paura del giudizio
4. Sincerità	4. Indecisione/Insicurezza
5. Sentirsi apprezzato/amato	5. Solitudine
6. Amicizia	6. Arroganza
7. Libertà	7. Rabbia
8. Salute	
9. Responsabilità	
10. Coerenza	
11. Apprendimento	

Iniziamo con l'analizzare la lista dei valori positivi. Ciò che balza immediatamente all'occhio è che Marco ha nell'amore la sua forza trainante e, visti i valori successivi, possiamo facilmente intuire che tenderà a soddisfarlo insieme alle altre persone: creerà solidi rapporti di amicizia basati su fiducia e sincerità, che, con tutta probabilità, diventeranno il mezzo principale per la felicità, al secondo posto tra gli stati emozionali desiderati. Il dare e i rapporti con gli altri sono così rilevanti per lui che vengono prima della sua stessa salute, nonché della libertà, concetto che qui ci può far supporre la capacità di lasciare spazio e rispetto all'altro nei rapporti. Considera doti molto importanti l'essere responsabili e coerenti e, poiché compare anche apprendimento, è probabilmente una persona che ama imparare e crescere.
Osservando poi i valori negativi, il fatto che Marco non sopporti l'umiliazione e il dolore fisico, nonché l'arroganza, ci conferma nell'idea che possa essere un ragazzo incline a donare amore in-condizionatamente e a rifuggire qualsiasi forma di violenza o prevaricazione. L'unico aspetto negativo in tutto ciò è forse un'eccessiva dipendenza dagli altri per sentirsi amato e apprezzato e una probabile tendenza a dare più agli altri che a se stesso: non a caso è disposto a rinunciare alla sua salute prima che a tutti i valori che la precedono.

Insomma, valori meravigliosi, non ti sembra? Con gli elementi che abbiamo fin qui a disposizione, il ritratto di Marco che ne scaturisce è più che lusinghiero, molto vicino a quello dell'amico o del figlio che tutti vorrebbero avere!
Ma il fatto che una persona desideri vivere certi stati emoziona-li e allontanarne altri, significa automaticamente che questo è ciò che accade nella sua vita? Proprio no, altrimenti il gioco sarebbe davvero troppo facile!
Un'analisi come quella che abbiamo fatto sulla gerarchia di va-lori è puramente teorica: esprime ciò che una persona ha imparato a considerare più o meno importante nella sua vita, ma non può assolutamente dirci se questi stati emozionali vengono vissuti nella quotidianità e in che misura.
Per poterlo sapere è necessario conoscere le regole che soddisfano quei valori, cioè tutto ciò che, secondo la tal persona, deve accadere perché possa provare quella sensazione. Emil, il mercante d'arte, aveva in cima alla scala dei suoi valori il successo, ma aveva creato tutta una serie di convinzioni riguardo a come egli doveva essere o a cosa doveva fare o avere per potersi senti-re di successo, che gli rendevano pressoché impossibile riuscirci. Queste regole sono la vera fonte del nostro piacere o del nostro dolore. La maggior parte della gente si crea regole che fanno sì che stia male molte più volte di quante si senta bene; si è creata una ingarbugliata rete di strade neurologiche che portano inevitabilmente agli stati emozionali che vorrebbe evitare, mentre solo pochi, piccoli sentieri conducono verso il piacere.
Marco era esattamente una di queste persone: totalmente fru-strato e insoddisfatto, provava pochissimo amore nella sua vita e moltissima sofferenza. Un rapporto pessimo con la famiglia, in particolare col padre, un lavoro che non gli piaceva per niente e, soprattutto, scarsissimi autostima e amore per sé lo facevano vi-vere pieno di rabbia e di rancori che andava a sfogare in giro attaccando briga qua e là, facendo a botte tutte le sere o trasformandosi, la domenica, in un ultrà della peggior specie. Proprio così! Il giovane in cerca d'amore di cui parlavamo poco fa era, nella vita di tutti i giorni, un hooligan!
Sei un po' confuso? Vediamo se leggendo quali erano le regole per i principali valori positivi di Marco riusciamo a capirci qualcosa.

Ecco che cosa era necessario accadesse, affinché egli potesse soddisfare i suoi valori:
Vecchi valori positivi e regole di Marco

Vecchi valori positivi e regole di Marco.

1. amore
- devono abbracciarmi i miei parenti/amici
- devo ricevere carezze o baci dalla mia partner
- devo essere aiutato nelle difficoltà (nei lavori domestici, talvolta economicamente...)
- devo sentirmi desiderato dalla mia partner e dai miei parenti

2. felicità
- devo avere una compagna con cui essere in armonia
- devo trovare soddisfazione nel lavoro
- devo fare cose nuove e interessanti

- non devo mai restare solo a meno che non lo voglia io
- devo vedere i miei genitori, mio fratello e mia cognata andare d'accordo
- devo essere cercato da amici e parenti
- devono essere apprezzati la mia presenza e i miei consigli

3. *fiducia*
   - devo trovar disponibili ad aiutarmi parenti/amici se ho un problema
   - parenti e amici devono condividere le mie idee
   - se voglio uscire devo, nei limiti del possibile, trovarli disponibili e presenti
   - se presto dei soldi/cose alle persone devo riceverle indietro nei tempi pattuiti
4. *sincerità*
   - devono dirmi cose che poi si rivelano vere e che percepisco veritiere «a pelle»
   - devo vedere un certo modo di atteggiarsi e un certo tono di voce o delle lacrime sincere
   - devo vedere un certo tipo di sorriso sulle labbra della persona, chiunque essa sia
5. *sentirmi apprezzato/amato*
   - mi deve essere data ragione per un parere espresso o un consiglio fornito
   - devo essere abbracciato o baciato
   - devono dirmi parole gratificanti
   - devono cercare la mia presenza, invitarmi per stare con me
   - devono condividere i miei valori più profondi
   - devo sentire approvazione per una cosa che ho fatto o per una scelta/decisione presa.

Cosa te ne sembra di queste regole? Il quadro sta diventando un po' più chiaro?
Ci sono alcuni aspetti significativi da notare e comprendere.

Uno di quelli che più balza all'occhio è che la quasi totalità di queste regole non è minimamente sotto il controllo di Marco, ma dipende dall'esterno: se, per esempio, qualcuno non fa esattamente ciò che si aspetta come dimostrazione di amore, lui non sarà in grado di provare lo stato d'animo che più desidera nella sua vita. Capisci? Non è mai Marco a decidere se e quando avere ciò che gli sembra più importante! Pensa a quanto sarebbe stato diverso se le sue regole per l'amore fossero state: «Io provo amore ogni volta che penso a chi amo» oppure: «Ogni volta che ricordo un momento bello con la mia famiglia» o, ancora: «Ogni volta che prego». Inoltre molte di queste regole sono basate su percezioni assoluta-mente soggettive: in che modo deve sentirsi desiderato dalla sua partner e dai suoi parenti? Potrebbe benissimo capitare che la sua partner lo desideri, ma lui non lo senta, perché magari lei non lo di-mostra come lui vorrebbe. E che dire poi delle regole per il valore sincerità? Una persona potrebbe anche essere assolutamente sincera con lui, ma se la sua fisiologia non rispecchia quello che gli fa percepire sincerità «a pelle», non verrà presa sul serio. E cosa differenzia lacrime «sincere» da lacrime «normali»? E che tipo di controllo può avere Marco sul fatto che i suoi genitori e suo fratello e sua cognata non litighino, che gli altri siano sempre disponibili o che i soldi prestati ritornino sempre nei tempi pattuiti?
Molte di queste regole, poi, sono assolutamente irrealizzabili: quante probabilità ci sono che venga sempre approvato per le cose fatte o le decisioni prese? O che non resti mai da solo?
Un altro elemento da notare è che in quasi tutte le regole è presente il verbo «dovere», il quale indica il fatto che per Marco quelle regole sono dei must, qualcosa che deve accadere per forza e inequivocabilmente. Il che rende questo regolamento ancora più rigido.
Come abbiamo visto, quindi, Marco aveva reso veramente difficili da soddisfare i valori più importanti per lui e, le rare volte in cui ciò accadeva, l'esperienza non era mai sotto il suo controllo o in conseguenza di una sua decisione: era l'esterno a decidere se farlo stare bene oppure no.
Capisci come tutto questo possa portare a una grande frustrazione e a una continua mancanza di appagamento?
Ecco ora i tre principali valori negativi di Marco, con le relative regole.

Vecchi valori negativi e regole di Marco.

1. *umiliazione*

- devo *essere picchiato, soprattutto se in* pubblico
- devo *essere* insultato *o* contraddetto *costantemente, soprattutto in* pubblic*o, per mie opere o per mie scelte o per* le *mie* credenze *o per i miei* valori *o semplicemente* per *scherno*
- devo *essere* ripreso *su aspetti negativi del mio carattere,* perfino *se* molto accentuati *e chiari,* soprattutto *se a farlo sono persone a cui tengo*

2. dolore fisico
- *devo essere picchiato forte dai miei genitori*
- *se faccio attività fisica,* devo *essere colpito in* modo *intenso e, a mio modo di* vedere, *senza motivo*
- devo *avere incidenti vari con traumi fisici considerevoli,* procurati *da me o da altri*
- devo *essere picchiato da* estranei, *magari in risse varie*
- devo *essere schiaffeggiato da una* donna

3. paura del giudizio
- *devo andare a corteggiare una ragazza sconosciuta* ed *essere rifiutato*
- devo *riferire ai miei genitori una decisione presa circa il lavoro o* il *fatto che voglio andare a vivere da* solo
- devo *schierarmi da una parte* politica particolare
- devo *schierarmi da una* parte *piuttosto che da* un'altra *in* ambiente lavorativo
- devo *raccontare a conoscenti una mia idea circa* la *religione o* altre *questioni* trascendentali

In questo caso le regole dei primi due valori negativi ci fanno capire di quanta e quale violenza fosse permeata la vita di Marco, non solo per la crudezza degli esempi riportati, ma anche perché il fatto che li avesse citati in quel modo e con quella precisione fa pensare che fossero per lui all'ordine del giorno.
L'altra cosa che possiamo notare è quanto fosse fondamentale per Marco l'approvazione altrui, tanto da avere la sensazione, per lui insopportabile, di essere giudicato ogni volta che esprimeva un'opinione o che si dichiarava a favore di qualcosa o di qualcuno. E quante probabilità ci sono, nella nostra società, che la gente intorno a noi ci disapprovi, ci giudichi o ci critichi? Tantissime, ovviamente. Quindi Marco aveva un facilissimo accesso alle sensazioni che meno avrebbe voluto provare nella vita.
Immedesimati per un istante in Marco e immagina di vivere con le sue stesse regole: come staresti? Come ti sentiresti sottoposto allo stress di vivere una vita di totale insoddisfazione e dolore e dipendente in così grande misura dagli altri? Da questo punto di vista diventa molto più comprensibile come mai un ragazzo con tantissima voglia di amare nel suo profondo viva sfogando violentemente la sua rabbia nei confronti del prossimo, causa principale dei suoi guai. Non è comunque giustificabile, ma ha di certo una sua logica comprensibile.
Il caso di Marco, seppur impressionante e certamente un po' estremo, non è purtroppo isolato. Al mio Leadership Seminar faccio svolgere questo lavoro di ricerca dei propri attuali valori e regole a un gruppo di più di duecento partecipanti, molti dei quali sono persone di grande successo. Eppure, nonostante l'apparenza esteriore, sono davvero tante le persone che non trovano nella loro vita la gioia e l'appagamento che desiderano e meritano. E questo accade quasi sempre perché sussistono dei valori in conflitto tra loro o regole inappropriate o troppo rigide.
Se vuoi anche tu andare avanti in questo processo, assicurati di avere almeno una trentina di minuti a disposizione senza nessuno che ti disturbi. Interrompi qui la lettura del libro, prendi carta e penna ed elenca per ogni tuo valore positivo e negativo le rispetti-ve regole rispondendo alla domanda: «Cosa deve succedere affinché io provi... (amore, successo, ansia, rabbia...)?». E fondamentale che nel fare questo tu riesca a essere il più oggettivo possibile, come se ti ponessi nella posizione di osservatore di te stesso. È possibile e probabile che nel fare questo lavoro tu ti accorga di avere regole personali poco piacevoli e delle quali non vai certo fiero. Se così fosse, bene! Ricorda che la consapevolezza è sempre il primo passo per cambiare in meglio qualcosa. Non ci sono regole giuste o sbagliate, ma, semmai, più o meno produttive. Quanto più sarai davvero consapevole di cosa deve succedere perché tu possa provare piacere o dolore, tanto più potrai garantirti una vita con molto più del primo e molto meno del secondo!

Creare il proprio destino.

La parte che più amo del mio Leadership Seminar è quella della vera e propria trasformazione che accade nelle persone quando, dopo questa prima parte di lavoro, si avventurano nella seconda, quella della creazione di nuovi valori e regole. È come mettersi sul ponte di comando della propria vita per decidere finalmente cosa noi vogliamo che sia importante e come fare perché sia raggiungibile facilmente e, in più, tenendo tutto sotto il nostro totale controllo! Non male, no?
Ricorderò sempre il pomeriggio in cui durante il «Date With Destiny», dopo aver spiegato cosa fare e come farlo, Tony diede al gruppo circa due ore e mezzo di tempo per cenare e intanto annotare i propri nuovi valori e regole. Avevo una tale voglia di farlo, che corsi al buffet, riempii un piatto di cibo e me lo portai in camera, dove scrissi senza sosta per quasi due ore di fila. Le sensazioni che provai durante il processo sono indescrivibili! Ricordo che, a mano a mano che il lavoro prendeva forma, il mio corpo tremava dall'eccitazione e dalla sensazione di stare vivendo un momento magico che avrebbe cambiato la mia vita per sempre. La cosa straordinaria però era che io stesso stavo coscientemente creando il mio destino e questo mi faceva sentire davvero nel pieno del mio potere personale!
Iniziai con l'analizzare i miei vecchi valori per creare la mia nuova gerarchia. Avevo tra le mani un foglio che mi era stato dato con delle domande che mi aiutassero a progettare i miei nuovi valori:

1. Quali devono essere i miei più alti valori per raggiungere il futuro che voglio e merito?
2. Guarda la tua lista attuale e chiediti: cosa mi darà avere questo valore in questa posizione nella mia lista?
3. Cosa mi potrebbe costare l'avere questo valore in questa posizione nella mia lista?
4. Quali valori devo eliminare per costruire il futuro che voglio e merito?
5. In quale ordine è necessario che stiano questi valori per raggiunge-re il futuro che voglio e merito?

Dopo quasi un'ora di spostamenti, aggiunte, cancellature, aggiustamenti, ne venne fuori la mia nuova lista di valori positivi:

1. Amore
2. Salute e vitalità
3. Passione
4. Coraggio
5. Apprendimento e crescita
6. Felicità e gioia
7. Onestà
8. Achievement (termine inglese che significa raggiungimento di obiettivi e risultati.)
9. Intelligenza
10. Condivisione
11. Gratitudine
12. Contributo

Comparando i miei vecchi valori con i nuovi, puoi notare grandissime differenze.
I primi quattro valori positivi della vecchia lista sono completamente spariti! Quei valori erano forse diventati all'improvviso insignificanti per me? Ovviamente no, ma nel pormi quella serie di domande ebbi modo di riflettere a fondo e di ascoltarmi dentro come mai avevo fatto prima. Quello che immediatamente compresi è che tutto ciò che avevo fatto fino a quel punto della mia vita era stato in realtà guidato dall'amore e dalla passione. Amore per ciò che facevo, amore per la gente, amore per me stesso. Il dare è sempre stato la mia forza trainante e una vita senza gli altri non avrebbe avuto alcun significato per me. In quest'ottica la parola amore acquisì un significato diverso, più profondo e più allargato, in grado quindi di comprendere in sé anche l'amicizia, che era diventata quindi un modo in più per dare e ricevere amore. L'altra grande forza, che mi resi conto aveva guidato la mia esistenza ed era per me un elemento imprescindibile, era la passione con la quale amavo e amo tuttora fare le cose che faccio. Essa

rappresenta un ingrediente fondamentale della mia capacità di trasformare i desideri in risultati e racchiude per me in un'unica definizione la mia energia, il mio entusiasmo, la mia tenacia e perseveranza, il mio instancabile impegno. La mia incredibile passione avrebbe però potuto, a lungo termine, procurarmi dei problemi. Mi resi conto che col tempo avrebbe potuto minare la mia salute, valore che entrò quindi di prepotenza nella mia lista, secondo solo ad amore, stato emozionale che ritengo sia in grado, se provato regolarmente, di dare più benessere fisico e mentale di qualsiasi altra cosa al mondo. Capii che, se non avessi inserito la salute in cima alla graduatoria delle cose più importanti della mia vita, non avrei mai iniziato a prendermi cura seriamente del-la mia forma fisica, ritrovandomi, nel giro di qualche anno, a non avere più l'energia e la vitalità necessarie per vivere la vita che desideravo. Sono troppe le persone che danno tutte loro stesse per realizzare un qualcosa, e poi magari muoiono di infarto quando potrebbero finalmente goderselo. Io non volevo essere una di queste.
L'altro cambiamento rivoluzionario è dato dalla scomparsa del valore successo. Non ti sto a descrivere il travaglio interiore che ho vissuto prima di eliminarlo completamente dall'elenco. Avevo capito dentro di me che era giunto il momento di portare a un livello superiore la mia visione del successo; per la persona che stavo diventando, non poteva più essere la meta finale, ma si riconosceva nel viaggio stesso, nel vivere la vita congruentemente con i valori per me più importanti, trasformandola in un'esperienza di prima classe. Nonostante questa consapevolezza, una parte di me temeva tuttavia che eliminare completamente il valore successo dal mio sistema di valori potesse significare perdere la motivazione e la fame di risultati che mi aveva fin lì contraddistinto. Iniziai quindi a scalarlo di posizione, finché, con un atto di coraggio, lo cancellai definitivamente. In quel momento sentii come una sensazione di liberazione, come se adesso avessi avuto la libertà di scegliere il tipo di successo che volevo, invece che esse-re costretto a rincorrere il suo stereotipo, che a lungo avevo inseguito in passato.

Fu in quell'occasione che capii davvero nel profondo che:

«Il successo è l'avvicinamento, il raggiungimento
e il consolidamento di ciò che davvero intimamente desideriamo
e che, proprio per questo, abbiamo scelto consapevolmente
come nostra meta.»
Roberto Re.

Quello che accadde nei mesi successivi ho già avuto modo di descriverlo. Iniziai giorno dopo giorno ad avere sempre maggiore successo, senza aver cambiato le cose che facevo, ma semplicemente sapendo perché le facevo. A distanza di tre sole settimane dal compimento di questo processo, accadde qualcosa di straordinario. Monica, una mia collaboratrice, si avvicinò al termine di una serata di presentazione dei nostri corsi e mi disse: «Ti osservavo questa sera, e devo dirti che da quando sei tornato dall'America, sei diverso». «Cosa intendi con diverso?» risposi stupito. «Non so spiegartelo... Ti ho visto fare la tua solita presentazione; hai detto le cose di sempre, ma comunicavi in maniera differente.» «Cioè?» la incalzai con curiosità. E lei rispose testualmente: «È difficile da esprimere... è come se ci mettessi più... amore!» Rimasi davvero a bocca aperta! Aveva proprio usato la parola amore tra le migliaia che avrebbe potuto scegliere.

«Un uomo chiamato a fare lo spazzino
dovrebbe spazzare le strade così come Michelangelo dipingeva
o Beethoven componeva o Shakespeare scriveva poesie.
Egli dovrebbe spazzare le strade così bene da far si che tutti gli
ospiti del cielo e della terra si fermino per dire: qui ha vissuto un
grande spazzino che faceva bene il suo lavoro.»
Martin Luther King, Jr.

La revisione del proprio sistema di valori comprende anche la creazione di regole a cui sia facile uniformarsi e che ci aiutino a sperimentare il più possibile gli stati emozionali che vogliamo e il meno possibile quelli che fuggiamo. Abbiamo la possibilità di ricreare il

«regolamento» e, visto che siamo noi a farlo, ripensiamolo in modo da avere le migliori opportunità di vittoria!
Perché sia facile per te stare bene, inizia le tue regole con: «Ogni volta che...» e assicurati di avere una serie di possibilità diverse, cosicché la soddisfazione dei tuoi valori non sia legata a un'unica situazione: «Provo questo valore ogni volta che faccio a), o b), o c), oppure d)».
L'altro aspetto fondamentale delle tue nuove regole è che sei tu che devi averne il controllo, invece che lasciarle determinare dal mondo esterno.
Ecco nel dettaglio i miei nuovi valori positivi con le rispettive regole.

I miei valori positivi e regole.

1. amore.
Ogni volta che amo, che do amore, che sono caldo nei confronti degli altri e ricordo quanto amore ho sempre nel mio cuore, ogni volta che faccio qualcosa con amore.
2. salute e vitalità.
Ogni volta che tratto il mio corpo con amore e rispetto, che faccio sport, che mi sento forte ed energico, che mi alimento in maniera corretta, che faccio l'amore.
3. passione.
Ogni volta che comunico, che gioco, che lavoro, che amo, ogni volta che faccio una qualsiasi cosa mettendoci tutto me stesso.
4. coraggio.
Ogni volta che mi impegno a fare qualcosa di nuovo, che accetto una sfida, che prendo un impegno, ogni volta che faccio le cose che altri non farebbero.
5. apprendimento e crescita.
Ogni volta che leggo e scrivo qualcosa, che apro la mia mente, che faccio qualcosa di nuovo, che mi faccio domande potenzianti, ogni volta che mi spingo al di fuori della mia zona di comfort.
6. felicità e gioia.
Ogni volta che mi alzo alla mattina, che provo amore, che penso a chi sono e a tutto ciò che ho nella mia vita, ogni volta che perseguo la mia mission e creo il mio destino.
7. onestà.
Ogni volta che ho a che fare con le persone e con me stesso, ogni volta che applico ciò che insegno e guido con l'esempio, ogni volta che faccio ciò che è giusto anche quando non è conveniente per me.
8. achievement.
Ogni volta che vado nella direzione dei miei obiettivi, che vado al di là dei miei attuali limiti, che sono disciplinato, impegnato, ogni volta che imparo e cresco.
9. intelligenza.
Ogni volta che uso la mia testa, ogni volta che creo, trovo soluzioni o mi faccio domande giuste, ogni volta che imparo dagli errori e mi impegno a migliorare.
10. condivisione.
Ogni volta che sto o comunico con le persone, ogni volta che do agli altri.
11. gratitudine.
Ogni volta che vivo, che penso a chi sono e a tutto ciò che ho nella mia vita, ogni volta che noto la meraviglia del mondo nel quale viviamo e tutte le opportunità che mi circondano.
12. contributo.
Ogni volta che condivido i miei talenti e le mie risorse, che faccio qualcosa per un mondo migliore, ogni volta che do agli altri incondizionatamente.

Come puoi notare dalla mia rinnovata gerarchia di valori, le mie nuove regole mi permettono di vivere i miei valori pressoché sempre e avendone il totale controllo. Ho spudoratamente creato un regolamento che mi permetta di vincere con regolarità!
Ricorda: l'obiettivo è avere regole che ci diano potere, invece che togliercelo. Indipendentemente da come si comporta il mondo intorno a me, adesso so di avere la possibilità di stare bene comunque, di poter fare in ogni momento qualcosa che mi permetta subito di vivere più serenamente. La consapevolezza assoluta che come io sto dipende solo da me stesso.

La trasformazione di Marco.

Una delle credenze più potenzianti che ho fatto mia in questi anni di lavoro con decine di migliaia di persone è che le persone non sono i loro comportamenti.
A volte la gente agisce in modi inspiegabilmente stupidi, irrispettosi, arroganti, autolesionistici, ma dobbiamo imparare a vedere al di là dei comportamenti e cercare di capire perché questo accade. Ogni cosa che le persone fanno è per una ragione! Prendi il caso di Marco: nel profondo di sé, nei suoi desideri più puri, dentro al suo cuore, era radicalmente diverso dalla parte di lui che mostrava quotidianamente. I suoi comportamenti erano la migliore risposta istintiva che aveva trovato per reagire a una situazione che lo faceva soffrire, erano il miglior modo appreso per attenuare il disagio psicologico nel quale viveva. Se ci fossimo limitati a giudicare con un'analisi superficiale, senza andare a vedere anche cosa stava dietro ai suoi comportamenti, la visione di Marco sarebbe stata ben diversa.
Ma fortunatamente possiamo cambiare! E Marco, dopo aver capito come nel tempo avesse creato una serie di schemi mentali che gli avevano reso quasi impossibile vivere nella sua vita tutte le sensazioni positive che avrebbe desiderato e, all'opposto, lo spingevano a provare tutte quelle che rifuggiva, decise di cambiare. Come feci io ad Aspen, anche Marco si prese il tempo per decidere consapevolmente cosa voleva e in che modo l'avrebbe realizzato. Il risultato fu il seguente.

Nuovi valori positivi di Marco e loro regole.

1. *amore* Ogni volta che do amore in modo incondizionato, ricordo e sono consapevole dell'amore che è dentro il mio cuore, riconosco l'amore negli altri.

2. *equilibrio*
Ogni volta che vivo il giusto e la verità, sento che la strada intrapresa è fruttuosa e positiva, gestisco situazioni difficili con calma, intelligenza e sensibilità, vivo tranquillo con me stesso e con gli altri.

3. *coraggio* Ogni volta che mi impegno in qualcosa di nuovo, decido quale azione co-struttiva intraprendere.

4. *divertimento* Ogni volta che sono con altre persone, ricordo e sono consapevole dell'amore che è dentro il mio cuore, riconosco l'amore negli altri.

5. *salute* Ogni volta che tratto il mio corpo con amore e rispetto, faccio sport, mangio e bevo correttamente, mi sento energico e forte, curo il mio corpo con il Reiki.

6. *gioia/felicità/gratitudine* Ogni volta che rido, vedo la bellezza della natura, penso che sono vivo, sono consapevole degli splendidi doni che ci circondano.

7. *fiducia/fede* Ogni volta che ricordo che esiste sempre almeno una soluzione e un significato, abbiamo una guida che ci aiuta, ci sostiene e dirige i nostri passi.

8. *coerenza/sincerità/onestà* Ogni volta che compio un'azione in armonia con la mia *mission* e i miei valori, faccio quello che dico, sono me stesso.

9. *flessibilità* Ogni volta che cambio vecchi schemi di comportamento, uso strategie di comportamento diverse e produttive.

10. *creatività* Ogni volta che scopro o creo qualcosa di nuovo o lo modifico allo scopo di migliorarlo.

Nuovi valori positivi di Marco e loro regole.

1. negatività profonda, costante e debilitante.
Solo se io dovessi costantemente concentrarmi sui problemi o sugli aspetti negativi piuttosto che sulle opportunità o sui lati positivi delle situazioni.

2. senso di paura inappropriato.
Solo se io dovessi costantemente bloccarmi nel pensare a cosa devo fare invece di ricordare che c'è sempre almeno un modo.

3. dubbio e insicurezza profondi e costanti.
Solo se io dovessi costantemente permanere in uno stato di dubbio o di insicurezza o di stallo, sentendomi depresso, invece di ricordarmi che i grossi problemi portano sempre con loro grosse opportunità.
4. rigidità costante e inappropriata.
Solo se io dovessi costantemente rimanere legato a vecchi e debilitanti schemi di comportamento e/o reagire guidato dalla paura, invece di ricordarmi che cambiare comportamento è una buona cosa per me e per gli altri.
5. procrastinazione costante e debilitante.
Solo se io dovessi costantemente sciupare il mio tempo - indulgendo in inutili attività, razionalizzando con motivazioni idiote e dimenticando le incredibili ragioni che mi spingono ad agire - invece di muovermi e vivere alla grande.

Notevole cambiamento, eh?
Marco ha preso totalmente il controllo della sua vita. Ha deciso di rendere facile lo «stare bene» e difficile lo «stare male». Osserva con attenzione le modifiche apportate alla sua scala di valori e come le regole stabilite siano sempre sotto il suo controllo, facili da soddisfare e, inoltre, espresse con un linguaggio assolutamente coerente.
Pensi che un lavoro simile abbia influenzato la vita di Marco? Certamente sì! Ricorda che cambiare anche una sola credenza può portare a trasformazioni enormi in un individuo: figuriamoci, quindi, cosa possono significare un tal grado di consapevolezza di sé e una rivoluzione così grande nei propri valori.
Attualmente Marco non ha più nulla del terribile hooligan attaccabrighe che fu in tempi remoti. Infatti, tornato a casa alla fine del corso, iniziò a interessarsi all'apprendimento e alla pratica del Reiki, una tecnica di trasmissione di energia che aveva conosciuto poco tempo prima. In breve questa divenne la sua passio-ne e, poco per volta, fece dell'insegnamento del Reiki la sua attività. Quelle stesse mani che anni fa erano usate per colpire i malcapitati di turno, adesso trasferiscono quotidianamente ai «fortunati» che si sottopongono alle sue pratiche una sensazione di dolce calore, che riesce a sbloccare le tensioni e a incanalare nell'organismo una nuova energia di guarigione che investe il piano fisico, mentale, emozionale e spirituale. Io stesso qualche tempo fa ho avuto il piacere di seguire come allievo un corso tenuto da Marco e di vedere davanti ai miei occhi un uomo che è diventato la rappresentazione vivente dell'amore e dell'equilibrio, non a caso i primi due valori della sua nuova vita.

«Ogni volta che nasce un valore,
l'esistenza assume un significato nuovo.»
Joseph Wood Krutch.

Giusto per toglierti la curiosità e per darti un'ulteriore indicazione di quanto profondi possano essere questo tipo di cambia-menti, ti dirò anche cosa è successo al mio amico Emil, dopo che ha modificato i suoi valori e le sue regole. A distanza di qualche anno Emil è un uomo felice e soddisfatto e i suoi stati depressivi sono per lui solo un vago ricordo. Ha ovviamente cambiato la sua idea di «successo» e, uno dei primi risultati, è stato quello di sbarazzarsi della cosa che più lo angosciava e che, invece di esse-re uno strumento per svolgere meglio la sua attività di mercante d'arte, era diventata per lui una sorta di schiavitù, qualcosa che si sentiva costretto a tenere perché «faceva immagine», ma che gli aveva tolto parte della sua libertà: la sua galleria in Via Montenapoleone. Ha deciso di conservare solamente l'altra sua galle-ria, più piccola, ma più funzionale per i suoi scopi e di riprendere a fare quello che amava di più: girare per il mondo alla ricerca di pezzi pregiati. Nel fare questo ha fatto nuove conoscenze che, a loro volta, lo hanno portato a sviluppare nuove forme di business, dandogli così la possibilità di diversificare la sua attività e di rendere ancora più varia la sua vita. Il mio unico dispiacere, come amico, è che ci vediamo adesso davvero raramente, perché il tempo che passa in Italia è sempre meno, impegnato com'è a divertirsi per il mondo; ma il piacere che ho ogni volta che lo incontro e lo vedo così sereno e appagato è davvero straordinario.

Scegli i tuoi nuovi valori e regole.

Vuoi anche tu stabilire i tuoi nuovi valori e le tue nuove regole? Per farlo hai bisogno di circa due ore di tempo in un posto tranquillo e rilassante dove nessuno possa disturbarti e dove tu possa tenere il cellulare rigorosamente spento! Quando sarai pronto per cominciare, segui questi quattro passi:
1. Inizia a creare la tua nuova lista di valori positivi seguendo lo schema di domande di pagina 251. Quando avrai ultimato la lista, assicurati che non ci siano conflitti nella gerarchia.
2. Crea le regole per i valori positivi. Ricorda di fare in modo che sia facile sperimentarle: per questo inizia le tue regole dei va-lori positivi con «ogni volta che...» e fai una lista di possibilità: «Ogni volta che faccio a), o b), o c), oppure d)». La cosa più importante è che devi averne tu il controllo!
3. Poi passa alla creazione della lista dei valori negativi basandoti sulla seguente domanda: «In quali stati emozionali devo evita-re di indulgere allo scopo di costruire il futuro che voglio e merito?»
Dopo averli scritti mettili in ordine gerarchico ponendoti la domanda: «Quali valori negativi devo allontanare con maggior forza?».
4. Per ultimo crea le regole per i valori negativi. Rendi vera-mente difficile la possibilità di soddisfare i valori negativi usando regole difficilmente rispettabili. Adopera un linguaggio che ti aiuti a formulare regole difficili da rispettare: «Credere all'illusione di...» (per esempio essere una persona negativa), «concentrarmi sulla falsa credenza che qualcuno possa...» (per esempio mettermi in imbarazzo). Se necessario rileggi, per maggiore chiarezza, le re-gole per i valori negativi di Marco.
Quando avrai finito questo lungo lavoro, rileggi tutto quanto, pregustando cosa vorrà dire vivere con queste nuove regole. Visualizza il tuo futuro e vivi intensamente la sensazione di aver dato una svolta alla tua vita, avendo preso in mano il timone del-la tua nave. Dedica alcuni minuti a questo. La cosa non dovrebbe risultarti particolarmente impegnativa, visto che, con tutta probabilità, sarà davvero molto piacevole.
Ovviamente il lavoro dovrà essere poi condizionato nel tempo, così da farlo a poco a poco depositare nella tua mente inconscia. Rileggi quotidianamente i tuoi valori e regole, ripetili a voce alta associandovi emozioni positive, incanta la tua mente con quelle parole. Vivi mentalmente i nuovi valori e regole che hai stabilito, sfruttando il potere dell'anticipazione: visualizza e vivi in anticipo la tua nuova vita! Ti stupirai di quanto sarà più facile avere con regolarità le sensazioni che vuoi sperimentare quotidiana-mente e quindi di come aumenterà la quantità di piacere nella tua vita e come, parallelamente, diminuirà la quantità di dolore.

«Stai attento ai tuoi pensieri, perché diventano parole.
Stai attento alle tue parole, perché diventano abitudini.
Stai attento alle tue abitudini, perché diventano carattere.
Stai attento al tuo carattere, perché diventa il tuo destino.»

Frank Outlaw.

Punti chiave.

I valori sono delle «Super Credenze» che guidano tutte le nostre scelte dando direzione alta nostra vita. Rispondono alla domanda «Cosa è più importante per me nella vita?».

Tutti quanti noi abbiamo dei conflitti di valori, semplicemente perché buona parte del nostro sistema di valori non è stato creato da noi, ma plasmato dall'ambiente.

La maggior parte della gente si crea delle regole che fanno sì che stia male molte più volte di quante si senta bene.

Più la soddisfazione dei nostri valori dipende da noi e non da altri, maggiore è la possibilità di vederli soddisfatti.

Le persone non sono i loro comportamenti.

Quando sei davvero consapevole di cosa deve succede-re perché tu provi piacere o dolore, puoi garantirti una vita con molto più del primo e molto meno del secondo!

La forza trainante.

Tutto quello che ti ho spiegato nel capitolo precedente sembrerebbe la quadratura del cerchio. Quando ai miei seminari i partecipanti svolgono il processo che ti ho appena descritto, ristrutturando valori e regole, hanno la sensazione, al termine, di aver avuto in consegna il libretto di istruzioni per gestire la propria vita al meglio. E, in realtà, così è veramente.

Tuttavia c'è un'altra spinta viscerale che va considerata, se vogliamo capire perché le persone fanno ciò che fanno. Avete presente quando si usa l'espressione: «Lo ha fatto spinto dal bisogno»? Ciò a cui alludiamo in tal caso è che quella persona ha agito in preda a una forza percepita come soverchiante e che si è momentaneamente impadronita di lei. Come se avesse avuto a che fare con il suo stesso istinto di sopravvivenza, si è sentita nel-la necessità di compiere una determinata azione, di tenere un certo comportamento.

Il concetto di bisogno non riguarda solo le nostre necessità primarie, come per esempio il cibo, ma anche quelle psicologiche. E scientificamente dimostrato che i bambini appena nati hanno un bisogno di amore paragonabile a un vero e proprio bisogno fisico, e se non viene soddisfatto la loro stessa salute può essere seriamente compromessa. Questo ci permette di capire che per vi-vere non abbiamo bisogno solo di ciò che garantisce la nostra sopravvivenza fisica, ovvero di quel che noi percepiamo come sicurezza, ma anche di ciò che garantisce la nostra sopravvivenza emotiva. Questo è avvenuto in migliaia di anni di storia dell'essere umano e oggi, con l'evolversi della specie e con sempre maggiori garanzie circa la nostra sussistenza, si è trasformata in necessità primaria, nella nostra società, la sopravvivenza emotiva. Possiamo capirlo dai sempre più frequenti casi in cui la mancanza di soddisfazione dei bisogni emozionali minaccia la stessa sopravvivenza fisica: depressione, anoressia e altri disturbi di questo tipo oppure l'uso sconsiderato di droghe, cibo o medicinali sono ormai all'ordine del giorno.

Più volte nelle pagine precedenti ci siamo chiesti: «Come mai le persone fanno ciò che fanno?», «Perché a volte persone intelligenti possono comportarsi davvero stupidamente e andare contro i loro stessi valori?» oppure «Come mai c'è chi sacrifica la propria vita per quella di qualcun altro e chi invece uccide uno sconosciuto per sadico piacere?». La risposta a queste domande sta nel fatto che ogni individuo deve, in un modo o nell'altro, soddisfare i suoi bisogni e, cercheremo di capire in questo capitolo cosa significhi e come tutto ciò funzioni.

I bisogni umani da Maslow a Robbins.

Il primo che concentrò la sua attenzione sui bisogni umani fu Abraham Maslow, uno dei padri della psicologia umanistica, che, muovendosi con un approccio innovativo e rivoluzionario all'interno della psicologia ufficiale, portò a una nuova concezione dell'uomo e dei valori umani, sottolineando l'importanza del-le risorse positive che esistono in ogni essere umano e le grandi possibilità di crescita che ognuno di noi possiede.

A differenza di Freud e di altri autori psicoanalitici, oggetto di studio di Maslow non sono le nevrosi o le psicosi, ma sono le persone sane, coloro che tendono naturalmente allo sviluppo e all'accrescimento di sé. Il modello a cui Maslow aspira è l'essere umano che pienamente si sviluppa e realizza se stesso, liberando tutte le sue potenzialità, senza reprimere o negare la propria natura interiore.

Nel 1954 Maslow sintetizzò la sua teoria dei bisogni nello schema di una piramide, i cui gradini segnano le tappe dell'emancipazione progressiva dell'individuo, dalla subordinazione ai bisogni di carenza verso il soddisfacimento dei bisogni di crescita: dal basso verso l'alto, descrive bisogni fisiologici, di sicurezza, di appartenenza e amore, di stima, di autorealizzazione. In base alla scala di Maslow, ogni bisogno di livello inferiore deve essere soddisfatto prima di poter passare alla considerazione del bisogno successivo; per cui esiste un criterio secondo il quale le persone tendono dapprima a soddisfare i propri bisogni di tipo fisiologico, come mangiare, dormire, vestirsi, avere una casa, stare al cal-do quando fa freddo e così via. Quando questi bisogni non possono essere soddisfatti è chiaro che attirano tutta l'attenzione da parte dell'individuo, proprio perché c'è l'esigenza primaria di garantirsi la sopravvivenza. Maslow propone la gerarchia, con questa idea propria dello scalare: ogni volta che un bisogno

è soddisfatto le persone cessano di preoccuparsene e passano a un altro superiore, fino ad arrivare al bisogno più alto, quello di autorealizzazione, che per Maslow «è una spinta istintiva innata che preme per esprimersi. Le capacità individuali non sono solo potenzialità, sono anche bisogni da soddisfare».

«Un musicista deve fare musica, un pittore dipingere,

un poeta scrivere poesie, se vogliono essere davvero in pace

con loro stessi. Ciò che un uomo può essere, deve essere.»

Abraham Maslow.

Secondo gli studi di Maslow, la persona che persegue autoaccrescimento e autorealizzazione si denota per il gusto della vita, per la felicità e l'euforia, per serenità, gioia, calma e responsabilità. Non che non abbia problemi, poiché fanno parte della dimensione umana. Ma la persona autorealizzata ha fiducia nella propria capacità e quindi ha più forza, cosa che le permette di vi-vere bene anche quando deve affrontare problemi, preoccupazioni e difficoltà. La persona che invece rinuncia ad autorealizzarsi, e vive in base al timore del cambiamento e dello sviluppo, prova facilmente sentimenti quali angoscia, disperazione, senso di colpa e di vergogna, senso di vuoto e carenze nella propria identità.

Al di là del fatto che la teoria della piramide di Maslow risulta oggi molto poco convincente, il grandissimo merito dello studioso è stato di aver contribuito a diffondere una maggiore attenzione per la psicologia e a favorire un più facile adattamento ai gran-di cambiamenti determinati dalle trasformazioni della società nel secondo dopoguerra. Soprattutto, Maslow fu il primo a valutare l'idea che le persone siano spinte ad agire dai loro bisogni, dalla necessità di soddisfarli, teoria che ho avuto personalmente modo di testare negli anni vissuti a studiare e imparare da colui che io ritengo uno dei più grandi maestri della psicologia moderna, Anthony Robbins. Ho già citato Tony innumerevoli volte durante questo libro, e non poteva essere altrimenti vista la profonda influenza che ha avuto sulla mia formazione personale e professionale. Ma se tra tutte le informazioni che ho avuto modo di riceve-re da lui in questi anni dovessi sceglierne una sola da mettere in cima alla lista di quelle che sono state per me le più importanti, sceglierei indubbiamente la sua «teoria dei sei bisogni umani», che è un'evoluzione, semplice quanto straordinariamente efficace, di ciò che Maslow iniziò cinquant'anni fa. Tra l'altro a tutt'oggi non è mai stata riportata in alcun libro, poiché Robbins si è limitato a insegnarla durante i suoi seminari o in alcuni programmi au-dio. E io ho avuto la fortuna di seguirli pressoché tutti...

I sei bisogni umani.

Anche se siamo tutti d'accordo nel dire che ogni essere umano è unico e irripetibile, è anche vero che ogni individuo possiede un sistema nervoso che funziona esattamente come quello di tutte le altre persone. Se giriamo per il mondo, riscontreremo che ognuno possiede credenze, valori, condizionamenti culturali, esperienze, schemi di pensiero, informazioni, riferimenti diversi da chiunque altro, ma tutti quanti abbiamo in comune gli stessi bisogni, riconducibili sostanzialmente a sei, e ogni comportamento umano è semplicemente il tentativo di soddisfarli.

I modi e i mezzi con cui le persone soddisfano questi bisogni sono molti e diversissimi tra loro. Per esempio, uno dei sei bisogni è quello di sicurezza: alcuni riescono a realizzarlo cercando di avere controllo su tutti gli aspetti della loro vita, dall'ambiente al-le persone che li circondano, mentre altri potrebbero soddisfarlo lasciando andare ogni forma di controllo e affidandosi invece alla fede. Un altro bisogno è quello di sentirsi importanti, in qualche modo unici e speciali. Alcuni raggiungeranno questo traguardo distruggendo un avversario oppure denigrando qualcuno, men-tre altri potrebbero affrontare questa necessità rendendosi utili al prossimo o facendo un favore a uno sconosciuto.

Ogni persona trova sempre il modo di appagare i suoi bisogni, ma può farlo in maniere più o meno produttive e potenzianti per se stessa e per gli altri, vivendo esperienze di prima, seconda, terza o quarta classe, come abbiamo visto nel capitolo VI.

Il segreto per una vita di successo è soddisfare i propri bisogni attraverso veicoli produttivi anziché distruttivi. E noi abbiamo sempre il potere di scegliere quali veicoli usare.

Vediamo adesso questi sei bisogni uno per uno, specificando che vengono suddivisi in quattro «fondamentali» o «primari» e due invece «superiori», più «spirituali», quelli che, se raggiunti, ci possono dare una vita davvero piena e appagante. Rispetto al-la scala di Maslow, qui non esiste alcuna gerarchia tra bisogni: per ognuno di noi uno o due di essi possono essere più o meno importanti di altri, secondo criteri soggettivi, ma tutti quanti cercheremo comunque di soddisfare il più possibile tutti e sei.

1. Sicurezza.

Uno dei bisogni che tutti noi esseri umani dobbiamo necessariamente soddisfare è quello della sicurezza, di vivere nella nostra zona di comfort, nella certezza di evitare il più possibile il dolore e, possibilmente, avere del piacere nella nostra vita.

Il nostro bisogno di sicurezza è legato all'istinto di sopravvivenza; infatti, se in questo momento, tanto per fare un esempio, ci fosse un'improvvisa e prolungata scossa di terremoto, la prima cosa che immediatamente e istintivamente faresti, sarebbe quella di correre il più veloce possibile all'aperto, alla ricerca di un «posto sicuro». Non è solo di sicurezza fisica, però, che abbiamo bisogno, ma anche, e soprattutto, di sicurezza psicologica. Abbiamo necessità di provare il più possibile uno stato di certezza, di sentire che siamo al sicuro, che conosciamo, che abbiamo il controllo della situazione.

Per soddisfare il proprio bisogno di sicurezza le persone usano svariati «veicoli», primo fra tutti il controllo. E indubbio che avere una situazione sotto controllo ci dia sicurezza ed ecco allora che le persone per averlo fanno cose molto positive come studiare, informarsi e prepararsi oppure organizzarsi al meglio e pianificare attentamente o, viceversa, fanno cose molto meno costrutti-ve come manipolare gli altri, evitare di assumersi responsabilità, usare l'autorità o la forza per imporsi su persone o situazioni.

Alcuni, in un momento di stress, entrano in cucina e mangiano qualsiasi cosa capiti loro sotto mano, semplicemente per riempi-re il vuoto che c'è nel loro corpo, e avere un'effimera e momentanea sensazione di sicurezza.

C'è invece chi si mette a riordinare la casa, la scrivania, giusto per avere la sensazione di riprendere il controllo.

Altri soddisfano il loro bisogno di sicurezza allontanandosi dai problemi, così da avere l'illusione che non ci siano più semplicemente perché trovano il modo di nasconderli a loro stessi non pensandoci più, utilizzando distrazioni di ogni tipo (tv, internet, giochi elettronici, telefonate inutili...) oppure andando a dormire per qualche ora.

Ovviamente tutte le nostre abitudini ci danno sicurezza e quindi il ripetere costantemente gli stessi schemi soddisfa automaticamente il bisogno.

Rinforzare le proprie credenze, positive o negative che siano, ci dà sicurezza; poter dire: «Io l'avevo detto» oppure rinforzare la propria identità, cercare conferme al fatto che «noi siamo proprio fatti così», sono tutti veicoli che le persone utilizzano per soddisfare questo bisogno. Ciò vale anche quando si tratta di un'identità negativa, di un'idea limitante di noi stessi, come nel caso dell'«incapacità appresa» oppure di una malattia: paradossalmente, nel momento in cui ci viene diagnosticato con precisione un disturbo, una parte di noi ne trae un vantaggio psicologico, cioè quanto meno abbiamo la certezza di sapere, senza ombra di dubbio, che cosa in noi non va e siamo proprio sicuri di essere malati!

Sempre nel campo della salute, un altro modo per provare sicurezza è abusare di medicinali o, al contrario, seguire un regime di vita particolarmente salutista.

Altri modi per soddisfare il proprio bisogno di sicurezza sono rinforzare la propria autostima studiando, ottenendo risultati, diventando particolarmente abili in qualcosa oppure ricorrere al-la fede, uno dei veicoli che può dare in assoluto maggiori certezze all'essere umano.

Scrivi qui sotto alcuni esempi di «veicoli» che tu utilizzi per soddisfare il tuo bisogno di sicurezza e aggiungi a fianco se si tratta di esperienze di prima, seconda, terza o quarta classe, esattamente come negli esempi riportati:

VEICOLO CLASSE

Mangiare troppo 3

Fare sport 1

Trattare male mia sorella 4

2. Varietà.

Di certo, come abbiamo visto, abbiamo bisogno di sicurezza. Se però vivessimo in maniera così sicura da poter addirittura sa-pere in anticipo con assoluta precisione tutto ciò che succederà in ogni istante che vivremo, per il resto dei nostri giorni, la nostra vita diventerebbe la più noiosa e invivibile che esista! Perciò, paradossalmente, a fianco del nostro bisogno di certezza, abbiamo bisogno anche di incertezza o, per meglio dire, di varietà. Si dice che la varietà sia il sale della vita e, in effetti, tutti noi vogliamo un po' di sorpresa, di sfida, di eccitazione, di diversità nelle nostre esistenze. Quando qualcosa diventa troppo scontata (un altro modo per dire troppo sicura), ci risulta immediatamente priva di interesse e poco attraente: non a caso la routine è una delle cause principali di interruzione di rapporti di coppia o di lavoro.

Cosa fanno le persone per soddisfare questo bisogno nella loro vita? Tantissime cose piacevoli come viaggiare, andare in vacanza, coltivare hobby, instaurare nuove amicizie, andare al cinema, a teatro, guardare la Tv, ascoltare musica...

Ma spesso, per soddisfare il proprio bisogno di varietà si ricorre a veicoli molto meno costruttivi, come droghe, alcool, cibo o altri mezzi che possono essere utilizzati per modificare il proprio «stato». Oppure si cerca un nuovo lavoro o una nuova relazione, se non una relazione extra coniugale.

Un altro modo con cui le persone mettono un po' di varietà nella loro vita, anche se spesso sotto forma di guai, sono le varie forme di autosabotaggio, a causa delle quali a volte si mandano all'aria situazioni ormai consolidate e sicure. Anche attaccar briga o provocare qualcuno è un veicolo particolarmente efficace in questo senso!

Quali veicoli utilizzi tu per soddisfare il tuo bisogno di varietà e a che classe di esperienza appartengono?

VEICOLO CLASSE

Bere alcolici la sera 3

Viaggiare 1

3. Importanza.

Ogni essere umano ha poi bisogno di avere un significato, di sentirsi importante, unico e speciale per qualcosa o per qualcuno, di sentirsi necessario, di avere uno scopo, un compito.

Le persone fanno di tutto per sentirsi importanti, soprattutto nella nostra società, dove molti mirano a soddisfare in realtà amo-re, condizionati come siamo a credere che quanto più qualcuno ha successo o fa qualcosa di speciale, tanto più riceve attenzioni da-gli altri e quindi amore; così si danno da fare nelle loro attività per ottenere risultati che li faranno distinguere dalla media, si impegnano per acquisire titoli accademici da poter esibire sul biglietto da visita o su una bella targa in ottone fuori dalla porta di ingresso oppure cercano di elevarsi a un certo status sociale.

Il possesso materiale è un altro modo, per molti, di soddisfare il proprio bisogno di importanza, di unicità: case, automobili, gioielli o abiti alla moda, attrezzature sportive, ultimi ritrovati della tecnologia dal computer al telefono cellulare, dal nuovo tipo di televisore allo stereo sofisticatissimo.

C'è chi soddisfa il suo bisogno di importanza avendo stile, classe, essendo trendy e chi invece, al contrario, essendo anticonformista, diverso dagli altri, unico proprio per questo.

C'è chi utilizza veicoli molto positivi come lo sviluppo di nuove capacità e conoscenze oppure il rendersi utile agli altri facendo volontariato, beneficenza, aiutando il prossimo in generale.

Avere figli è certamente una delle esperienze di vita che più fanno sentire importanti, perché per ogni bambino i propri geni-tori sono assolutamente necessari e sono le persone più speciali del mondo.

Per sentirsi importanti è facile, però, che le persone facciano cose che non sono sempre particolarmente edificanti: denigrare gli altri è, per esempio, un modo molto diffuso e attuato da tanti, che criticano o sparlano di coloro che hanno successo, con l'illusione che «tirare giù» gli altri contribuisca a elevare miracolosa-mente il proprio livello scadente.

Anche l'identità negativa è spesso un modo per sentirsi impor-tanti: molte persone sembrano vantarsi delle loro incapacità o delle proprie sfortune, come se questo li rendesse assolutamente unici. Ma, purtroppo per loro, mentre quando si parla del benessere non è facile trovare chi sta meglio o chi ottiene maggiori risultati di chi già è ampliamente al di sopra della media, quando si parla di malessere, c'è sempre qualcuno più «sfigato», che può vantare disgrazie, malattie, infortuni o handicap a iosa! Hai mai assistito o, peggio ancora, partecipato a quelle discussioni dove si fa a gara a chi ha avuto o ha visto l'incidente. più cruento, a chi ha la malattia più grave, a chi ha il problema più significativo?

C'è chi ama farsi desiderare per sentirsi importante, e chi, pur-troppo, per lo stesso scopo usa la violenza: prevaricare gli altri tramite la forza o l'arroganza è un modo sfortunatamente molto diffuso per soddisfare questo bisogno.

Quali sono i modi che usi per soddisfare il tuo bisogno di importanza?

VEICOLO CLASSE

Insegnare calcio ai bambini 3

Fare il gradasso 1

Mentire per prendermi i meriti 4

4. Amore/Unione.

Uno dei bisogni primari che tutti gli uomini e le donne del pianeta devono soddisfare è quello di amore, di unione a qualcosa o a qualcuno, di senso di appartenenza, di condivisione e intimità, del sentirsi parte di qualche cosa.

Il bisogno di amore è un bisogno assolutamente naturale, istintivo e, addirittura, fisiologico. Un bimbo appena nato, infatti, se privato del contatto fisico e quindi del mezzo principale con il quale sente e riceve amore, rischia di morire o di contrarre gravi patologie, quasi come se gli venissero tolti ossigeno, acqua o cibo. E normale quindi che gli esseri umani facciano di tutto per soddisfare il più possibile questo bisogno. Come? I veicoli più utilizzati sono ovviamente le relazioni, di coppia, familiari e di amicizia. Niente più che una qualunque relazione con un'altra persona può soddisfare la necessità di dare e ricevere amore e di sentirsi parte di qualcosa. Un altro rapporto che può sortire effetti simili è quello con gli animali domestici, che sono un ottimo mezzo utilizzato dalle persone per soddisfare questo bisogno.

Un altro aspetto ancora del bisogno di amore è cercare costantemente l'approvazione altrui oppure procurarsi l'affetto lamentando malattie o difficoltà oppure facendo la vittima o sacrificandosi per gli altri.

Anche il sesso è un modo per soddisfare questo bisogno, in maniera positiva se fatto come momento di intimità tra due persone consapevoli, molto meno se diventa un modo per ricevere attenzioni, come nel caso della ragazzina che dà via il suo corpo per sentirsi apprezzata e considerata.

La spiritualità è uno straordinario modo per provare amore, poiché colui che crede, durante una preghiera, una meditazione o una qualsiasi pratica spirituale, crea una profonda connessione con la fonte originaria di amore incondizionato.

Un altro mezzo per provare amore è unirsi in gruppo, far parte di una squadra con la quale condividere gioie e dolori e dalla quale sentirsi supportati. A volte, però, per paura di sciogliere questa unione, di venire esclusi e quindi di non soddisfa-re questo bisogno, i singoli individui seguono ciò che il gruppo fa, anche se non gradito o addirittura in contrasto con i propri valori: è il cosiddetto fenomeno del «branco», definizione utilizzata dai media per descrivere atti

vandalici o abusi compiuti da un insieme anche esiguo di persone. Questo fenomeno, co-me l'unirsi in bande, è tipico dell'età adolescenziale dove la di-pendenza psicologica dall'esterno è particolarmente forte, e quindi il riconoscimento e il giudizio altrui ricoprono un ruolo fondamentale.

Ovviamente uno dei modi più sani, se non il migliore in assoluto, per soddisfare il bisogno di amore e unione è amare noi stessi, fare qualcosa che ci permetta di stare bene, donare a noi stessi le attenzioni di cui abbiamo bisogno, insomma, volersi un po' più bene.

Con quali veicoli soddisfi normalmente il tuo bisogno di amore/unione?

VEICOLO	CLASSE
Giocare con mio figlio	1
Non dire mai di no	4
Fare volontariato	1

Questi sono i quattro bisogni fondamentali che devono assoluta-mente essere soddisfatti e, quindi, faremo tutto il possibile perché questo accada. In particolare ce ne saranno uno o due più importanti per noi rispetto agli altri e saranno davvero fondamentali nelle nostre scelte. Una persona per cui il bisogno di sicurezza è il bisogno primario, si comporterà in maniera molto diversa rispetto a co-lui che ha come primo bisogno da soddisfare quello di importanza.

Bisogna capire che i mezzi che scegliamo per soddisfare i nostri bisogni sono quelli che determinano la qualità della nostra vita: veicoli produttivi ci fanno vivere esperienze di prima o di seconda classe, comunque buone per noi e in linea con i nostri valori e con ciò che sappiamo essere più giusto; veicoli distruttivi, al contrario, ci fanno vivere esperienze non buone per noi e, anche se in alcuni casi possono risultare piacevoli a breve termine (esperienze di terza classe), sono sempre negative sul lungo periodo.

Ma, purtroppo, pur di soddisfare i loro bisogni le persone, se non trovano altri modi migliori, accettano di vivere anche esperienze di quarta classe, che non le fanno stare bene, non sono buone né per loro, né per gli altri, ma, quanto meno, sono in grado di dare loro questo tornaconto psicologico.

Alcuni anni fa, durante un Leadership Seminar, ebbi modo di lavorare personalmente con Simona G., una ragazza che da alcuni anni viveva un rapporto di coppia con un compagno che abusava costantemente di lei verbalmente, psicologicamente e, in maniera davvero pesante, anche fisicamente; aprendosi senza ti-mori a tutto il gruppo del corso, arrivò a raccontare che i muri della sua casa erano ovunque sporchi del suo sangue, testimonianza delle terribili percosse alle quali veniva sovente sottoposta, soprattutto quando il compagno rientrava a casa ubriaco. A sentire storie di questo tipo viene da chiedersi istintivamente co-me sia possibile che qualcuno possa accettare una situazione del genere e non interrompere il rapporto. Ma, come abbiamo detto più volte, gli esseri umani agiscono con una ragione e, come adesso sappiamo, è quella di soddisfare i propri bisogni. Quindi, dopo aver spiegato questi concetti, chiesi a Simona di essere lei a dirmi quali di questi bisogni venissero soddisfatti dal suo rap-porto di coppia. Riuscendo a «dissociarsi» dalla situazione e ponendosi nella posizione neutra di osservatrice di se stessa, mi rispose lucidamente che, anche se ormai odiava il suo compagno, la sua presenza le dava sicurezza, sapeva per certo di non essere sola e che qualcuno, bene o male, era al suo fianco e scaldava il suo letto. E interessante notare, tra l'altro, che la paura della solitudine era, non a caso, il suo primo valore negativo...

Ovviamente, allo stesso tempo, nel loro rapporto non c'era la noia della routine, per l'incertezza su come si sarebbe potuta concludere qualsiasi serata insieme: «E come vivere in un thriller!» ci disse sorridendo e facendoci scoppiare tutti quanti a ridere.

Poi rifletté un attimo e aggiunse: «Anche il mio bisogno di importanza viene soddisfatto molto da questa relazione; infatti spesso mi dico che sono davvero forte per resistere a tutto questo e che altre al mio posto l'avrebbero fatta finita...». Capimmo così che una parte di Simona si sentiva un po' l'eroina della situazione e il suo essere vittima la faceva sentire in qualche modo «speciale». E poi tutti sappiamo che ricevere attenzioni negative è comunque psicologicamente meglio che non riceverne per nulla, principio applicato da ogni bambino tutte le volte, che

piuttosto che non essere considerato, inizierà ad attirare l'attenzione dei genitori combinandone di cotte e di crude. Allo stesso modo per Simona le percosse erano comunque una forma di attenzione, qualcosa che la faceva sentire considerata e, quindi, importante.

Inoltre, per quanto malato, era comunque un rapporto di cop-pia, in cui, nei rari momenti di calma, Simona trovava affetto, sufficiente per soddisfare anche il bisogno di amore e unione.

Finita questa sorta di autoanalisi, Simona realizzò che il motivo principale per il quale stava ancora in quella situazione - nono-stante la facesse stare male, desiderasse abbandonarla, sapesse che non poteva avere soluzione, fosse totalmente distruttiva e andasse contro a tutti i suoi valori - era che, in realtà, le dava un tornaconto e cioè appagava in qualche modo i suoi bisogni fondamentali.

E quando una qualsiasi esperienza soddisfa almeno tre bisogni sui quattro di base e a un buon livello, diventa per noi una «droga», ne diventiamo dipendenti, avremo difficoltà a rinunciarvi nonostante possa essere qualcosa di negativo per noi. Po-tremo uscirne solo se troveremo qualcos'altro che possa sostituir-la permettendoci di soddisfare i nostri bisogni a un livello quanto meno uguale al precedente.

Nel caso di Simona le uniche situazioni che le avrebbero dato il coraggio di interrompere quel rapporto così insano erano trovare un altro uomo con il quale instaurare una relazione migliore oppure sviluppare un maggiore livello di sicurezza e amor proprio, così da poter dare a se stessa ciò che le mancava e capire che non aveva bisogno di prendere botte dal mattino alla sera per riuscirci. Ovviamente al corso lavorai con l'obiettivo di darle questo tipo di certezza, cosa che funzionò, visto che in seguito fu in grado di rompere la sua relazione e, dopo un utile periodo di indipendenza, ne iniziò una nuova, sana e appagante.

I due bisogni «superiori»: crescere e contribuire.

Immaginiamo qualcuno che svolge da vent'anni un lavoro con grande successo. È molto bravo ed è da tutti considerato il numero uno, perciò il suo lavoro soddisfa appieno i suoi bisogni di sicurezza e importanza. Inoltre la sua è una professione molto varia, per-ché comporta sempre nuove iniziative e nuove sfide e lo costringe ad avere moltissimi rapporti con clienti e, ovviamente, con i suoi numerosi collaboratori, garantendo così anche un'alta soddisfazione del suo bisogno di unione. È possibile che se questa persona, nonostante il suo lavoro gli dia tutto questo, sente che la sua crescita è terminata, che il livello che ha raggiunto non può essere ulteriormente superato, inizi a provare una sensazione di insoddisfazione che lo può portare alla decisione di cambiare attività, andando alla ricerca di qualcosa che lo metta nelle condizioni di continuare a crescere? La risposta è ovviamente sì. Il bisogno di crescere è insito nella natura dell'uomo, e lo dobbiamo assoluta-mente soddisfare per essere pienamente appagati. Nel nostro pianeta tutto ciò che non cresce, che non si evolve, viene automatica-mente eliminato; allo stesso modo abbiamo bisogno di crescere per sentirci davvero in movimento, per sentirci vivi. Lo testimonia la soddisfazione interiore che proviamo ogni volta che impariamo qualcosa di nuovo, anche se piccolo e poco importante.

«Chiunque smetta di imparare è vecchio, che abbia venti

o ottant'anni. Chiunque continua ad imparare resta giovane,

la più grande cosa nella vita è mantenere la propria mente giovane.»

Henry Ford.

Il secondo bisogno «superiore» che dobbiamo soddisfare se vogliamo una vita veramente appagante è quello di contribuire, di dare agli altri. Aiutare, servire, «contribuire», fare la differenza nella vita di qualcuno procurano all'essere umano una soddisfazione senza eguali. Hai mai avuto modo di insegnare qualcosa a qualcuno oppure di formare o allenare una persona? Se hai vissuto questa esperienza sai che i risultati dell'allievo danno al «maestro» più gioia che i propri e che non c'è niente di più bello che vedere qualcun altro migliorare grazie al tuo aiuto.

Il motivo per cui questo accade è che il contribuire ci permette di soddisfare tutti gli altri bisogni al massimo livello: infatti ci dà sicurezza, poiché ci conferma che siamo in grado di dare agli altri; ci fa ovviamente sentire importanti per qualcuno; dare è certamente amare e comprende automaticamente un rapporto con il prossimo, il che comporta una varietà assicurata! E indubbio, poi, che far crescere gli altri e assumere un atteggiamento di servizio è il miglior modo per crescere personalmente.

«Non so quale strada prenderai nella tua vita, ma so questo:

se su quella strada non troverai un modo per servire,

non sarai mai felice.»

Albert Schweitzer.

Ci piace fare ciò che soddisfa i nostri bisogni!

In che modo tutto ciò condiziona quel che facciamo? Ogni cosa che amiamo davvero fare è per certo un'attività che soddisfa, nel-l'atto di compierla, tutti i nostri sei bisogni ad altissimo livello.

Una delle cose che mi diverto a fare ai miei corsi quando spie-go questo argomento è chiedere ai partecipanti di pensare a un'attività che amano svolgere davvero e che farebbero il più spesso possibile con grande piacere. Quando l'hanno individuata dico loro di quantificare in una scala da 0 a 10 a che livello vengono soddisfatti i loro bisogni nello svolgerla.

Immaginiamo che a qualcuno piaccia da impazzire, per esempio, lavorare al computer, cosa che può essere per molti un'attività insopportabile: chi ama stare al computer darà probabilmente una valutazione del livello di soddisfazione dei suoi bisogni molto simile alla seguente.

SICUREZZA: 10. Se so fare bene qualcosa è ovvio che mi senta sicuro nel farla e che quindi io sia completamente all'interno della mia zona di comfort.

VARIETÀ: 10. Quando qualcosa mi piace mi diverto a farla. In particolare, il computer offre un'enorme varietà di programmi, modi, procedure che posso utilizzare dando libero sfogo alla mia creatività.

IMPORTANZA: 10. Sono bravo e mi sento sicuramente speciale nel far-lo! In più, posso magari insegnarlo a qualcuno o dare dei consigli sulla base della mia esperienza.

AMORE: 10. Lavorando da solo al computer sviluppo uno stato di concentrazione tale che mi porta a creare una profondissima connessione con me stesso, come in una meditazione... Inoltre lo uso spesso con i miei figli.

CRESCERE: 15! E una sfida! C'è sempre da imparare qualcosa di nuovo!

CONTRIBUIRE: 10. I lavori che faccio sono utili anche per gli altri. E in più lavorare al computer mi fa star bene e quindi, quando sto bene io, contribuisco a far stare bene chi mi circonda.

Se prendiamo invece qualcuno che odia usare il computer, del-la stessa attività potrebbe dare una valutazione di questo tipo.

SICUREZZA: 2. Non sono capace! Mi trovo completamente a disagio!

VARIETÀ: O. Cosa ci può essere di divertente e vario nello stare tutto il tempo davanti a una scatola di plastica?

IMPORTANZA: 4. Forse alla fine, quando ne ho cavato qualcosa un pizzico di soddisfazione c'è, ma come ci si può sentire importanti a lavora-re per ore come un automa davanti a una fredda macchina?

AMORE: -10! Amore??? E una tortura che impongo a me stesso, altro che amore!

CRESCITA: 6. Be', sicuramente nell'uscire dalla mia zona di comfort un po' di crescita c'è, ma avrei altri modi migliori per farlo!

CONTRIBUIRE: -20! Mi rende intrattabile e, quando sono così nervoso, rovino la giornata a chiunque mi si avvicini.

Prova a pensare a qualcosa che adori fare e, in seguito, a qual-cosa che proprio non sopporti. Verifica come la prima soddisfi tutti i tuoi bisogni a un livello molto alto (da 7 in su) e come la seconda invece abbia un livello di soddisfazione vicino allo zero.

E interessante notare che, tra le esperienze di prima e terza classe (cioè quelle che ci fanno star bene mentre le viviamo), le prime soddisfano tutti i bisogni ai massimi livelli, mentre le altre in genere appagano solo i primi quattro bisogni, poiché è abbastanza improbabile che una cosa non buona per noi ci faccia crescere e contribuire, e ciò vale ovviamente anche per le esperienze di quarta classe.

Ma il fatto più importante da capire è che tutte le cose che sappiamo che sarebbe bene fare, ma che comunque non facciamo, soddisfano i nostri bisogni a livello bassissimo.

E sai qual è il vero segreto per una vita straordinaria? Stai pronto perché ormai, a questo punto, posso finalmente svelartelo! Il segreto per una vita straordinaria è imparare a trasformare le esperienze di seconda classe in esperienze di prima classe. Esatto! Se non posso fare ciò che amo, posso imparare ad amare ciò che faccio. Se riuscissimo a fare ciò che dovremmo con la stessa facilità con cui facciamo quello che amiamo, non sarebbe fantastico? La qualità della nostra vita migliorerebbe enormemente, perché inizieremmo a fare consistentemente cose che sono positive per noi e per gli altri sul lungo termine.

E possibile cambiare il grado di soddisfazione dei nostri bisogni in due modi: modificando la procedura o mutando la percezione dell'attività.

Nel primo caso basta cambiare la propria strategia di comportamento, cercandone una che ci permetta di fare la stessa cosa ma ricavandone sensazioni diverse. Per esempio per alcuni fare jogging è noiosissimo, ma se lo fanno in compagnia diventa improvvisamente piacevole: non è cambiata l'attività, ma la procedura utilizzata.

Per trasformare invece la percezione di quell'attività, basterà cambiare il CAN! «CAN» è un acronimo che ci ricorda le parole Credere, Apprezzare, Notare.

Cambiamo percezione di qualcosa ogni volta che modifichiamo ciò che crediamo al riguardo oppure ciò che apprezziamo di quella cosa o i particolari che notiamo, ossia ciò su cui ci focalizziamo.

Per esempio, da anni ormai io sono vegetariano e ho eliminato i latticini dai miei pasti abituali: tempo fa, come ogni carnivoro e in più anche «buona forchetta», pensavo che tutti i vegetariani fossero persone tendenzialmente tristi e con una vena masochista, visto che si privavano di una delle gioie della vita. In più non amavo molto mangiare verdura e quindi era davvero molto difficile che proprio io diventassi vegetariano. Ma nel 1995 conobbi una delle persone che ha cambiato la mia vita, il Dr. Roy Martina, uno dei più grandi esperti di benessere psicofisico al mondo, mio grande maestro, ma, soprattutto, grandissimo amico. Seguendo i suoi insegnamenti iniziai a leggere prima e a studiare poi strategie per aumentare il benessere fisico e, soprattutto, il proprio li-vello di vitalità. In più Roy dimostrava dieci o quindici anni me-no della sua età e non era per nulla corrispondente all'idea del vegetariano che avevo in mente. Poco per volta incominciai a cambiare le mie convinzioni al riguardo e iniziai a notare che lui aveva un livello di energia e vitalità enormemente più alto del mio e che, guarda caso, anche Anthony Robbins insegnava nei suoi libri gli stessi principi. Notai anche che le persone che face-vano quel tipo di scelta erano più sagge e lungimiranti delle altre perché ragionavano sulle conseguenze delle loro scelte e delle loro azioni e consapevolmente decidevano il loro comportamento, senza farsi influenzare dai luoghi comuni e dai condizionamenti collettivi. Insomma, focalizzandomi su aspetti diversi iniziai a notare cose diverse, a modificare le mie credenze e ad apprezzare ciò che prima assolutamente aborrivo. Svolgendo inconsciamente questo processo è cambiata la mia percezione e, quindi, automaticamente, la mia realtà. Il cambiamento è stato facilissimo perché con questo atteggiamento rinnovato avevo voglia di

sperimentare il nuovo stile di vita e non mi pesava affatto l'idea. Ovviamente con i riferimenti personali che ho poi avuto, il cambiamento è stato rinforzato ed è diventato permanente.

Ora che hai compreso come i sei bisogni umani dirigono i nostri comportamenti, osserva i seguenti esempi dove Gino si ci-menta nell'analisi di un'attività da lui prediletta (bere alcolici) e di una da lui invece non apprezzata (studiare). In quale classe di esperienza classificheresti le due attività e cosa potrebbe fare Gino per rendere lo studio più piacevole e appagante? Osserva l'analisi di Gino e poi cimentati con il tuo personale esercizio: scegli due attività o comportamenti, una che ami e una che sai potrebbe essere per te importante svolgere, ma non apprezzi e non ti soddisfa. Ricorda: i veicoli possono cambiare, l'obiettivo rimane sempre soddisfare i propri bisogni.

Divertiti a scoprire perché ti piace svolgere alcune attività e perché detesti farne altre. Realizza come sia in tuo potere ottenere piacere e soddisfazione in qualunque cosa tu faccia!

ESEMPIO, S I EP N. I

Qual è un'attività che amo svolgere?

Schema di analisi dei sei bisogni fondamentali

Nome: Gino

Relativa a: Bere alcolici

A quale livello Perché e in che modo tale (0-10) il mio attività o comportamento bisogno viene soddisfano (o non soddisfa-soddisfatto? no) il mio bisogno?

ESEMPIO, STEP N. 2

Qual è un'attività che so che dovrei fare ma che non mi piace?

Schema di analisi dei sei bisogni fondamentali

Nome: Gino

Relativa a: Studiare

A quale livello Perché e in che modo tale (0-10) il mio attività o comportamento bisogno viene soddisfano (o non soddisfa-soddisfatto? no) il mio bisogno?

1. Sicurezza/Comfort

(20 (No)

Capacità di evitare il dolore e ottenere il piacere, produrre o eli-minare stress. Sicurezza, sopravvivenza.

10 Quando bevo mi sento più sicuro di me e riesco a non pensare ai problemi che mi creano stress.

1. Sicurezza/Comfort

(Sì) (1)16)

Capacità di evitare il dolore e ottenere il piacere, produrre o eli-minare stress. Sicurezza, sopravvivenza.

È difficile e faticoso! Non mi sento portato a farlo e non sono minimamente a mio agio.

2. Incertezza/Varietà

(%) (No)

Sorpresa, sfida, eccitazione, diversità, differenza.

3. Significato/Importanza

(,fit) (No)

Sentirsi necessari e/o importanti. Unicità. Sentire di avere un significato.

4. Unione/Amore

(91') (No)

Senso di appartenenza, intimità, condivisione, comunione.

5. Crescita

(9) (No)

Apprendere, imparare, migliorarsi, espandere la propria zona di comfort e la propria area di influenza.

6. Contributo

(,9() (No)

Donare, aiutare, contribuire, fare la differenza

C'è una varietà enorme di alcolici che mi piacciono e un'infinità di cocktail. Inoltre quando bevo mi disinibisco e faccio cose che normalmente non farei!

10 Ho un'identità da vero intendi-tore di vini e cocktail. Bere inoltre mi dà un "tono"...

Non c'è niente di più bello che be-re in compagnia: abbatte le barriere e ti fa sentire veramente in sintonia con molte persone.

Faccio dei collegamenti di idee e delle azioni, come conoscere facilmente nuove persone, che normalmente non farei e questo mi permette di crescere.

10 Spesso è proprio quando bevo che riesco ad aiutare gli altri: le persone sono più aperte e io so-no più diretto... dico le cose co-me stanno!

2. Incertezza/Varietà

(Sì) (I')1dj

Sorpresa, sfida, eccitazione, diversità, differenza.

3. Significato/Importanza

(si) (N6)

Sentirsi necessari e/o importanti. Unicità. Sentire di avere un significato.

4. Unione/Amore

(Sì) (ii6)

Senso di appartenenza, intimità, condivisione, comunione.

5. Crescita

(Sì) ()

Apprendere, imparare, migliorarsi, espandere la propria zona di comfort e la propria area di influenza.

6. Contributo

(Sì)

Donare, aiutare, contribuire, fare la differenza

Non c'è alcuna varietà: è noioso! Sei sempre seduto a leggere cose sempre uguali!

Importante?!? È una delle cose che mi fanno sentire meno impor-tante in assoluto. Ho sempre la sensazione di essere inadeguato!

Ho studiato con altri una volta sola e in più lo studio mi impedisce di passare del tempo con i miei amici.

Sì, certo! Lo studio aiuta a crescere, ma lo vedo come una cosa così teorica e lontana dalla realtà quotidiana!!!

Ho difficoltà ad aiutare me stesso, come potrei aiutare qualcun altro!?

$ P N. '1

Qual è un'attività che amo svolgere?

Schema di analisi dei sei bisogni fondamentali

Nome:

Relativa a:

A quale livello Perché e in che modo tale (0-70) il mio attività o comportamento bisogno viene soddisfano (o non soddisfa-soddisfatto? no) il mio bisogno?

1. Sicurezza/Comfort

(Sì) (No)

Capacità di evitare il dolore e ot

tenere il piacere, produrre o eli

minare stress. Sicurezza, soprav

vivenza.

2. Incertezza/Varietà

(Sì) (No)

Sorpresa, sfida, eccitazione, di

versità, differenza.

3. Significato/Importanza

(Sì) (No)

Sentirsi necessari e/o importanti.

Unicità. Sentire di avere un signi

ficato.

4. Unione/Amore

(Sì) (No)

Senso di appartenenza, intimità,

condivisione, comunione.

5. Crescita

(Si) (No)

Apprendere, imparare, miglio

rarsi, espandere la propria zona

di comfort e la propria area di in

fluenza.

6. Contributo

(Sì) (No)

Donare, aiutare, contribuire, fare

la differenza

STEP N. 2

Qual è un'attività che so che dovrei fare ma che non mi piace?

Schema di analisi dei sei bisogni fondamentali

Nome:

Relativa a:

A quale livello Perché e in che modo tale (0-90) il mio attività o comportamento bisogno viene soddisfano (o non soddisfa-soddisfatto? no) il mio bisogno?

1. Sicurezza/Comfort

(Sì) (No)

Capacità di evitare il dolore e ot

tenere il piacere, produrre o eli

minare stress. Sicurezza, soprav

vivenza.

2. Incertezza/Varietà

(Sì) (No)

Sorpresa, sfida, eccitazione, di

versità, differenza.

3. Significato/Importanza

(Sì) (No)

Sentirsi necessari e/o importanti.

Unicità. Sentire di avere un signi

ficato.

4. Unione/Amore

(Sì) (No)

Senso di appartenenza, intimità,

condivisione, comunione.

5. Crescita

(Si) (No)

Apprendere, imparare, miglio

rarsi, espandere la propria zona

di comfort e la propria area di in

fluenza.

6. Contributo

(Sì) (No)

Donare, aiutare, contribuire, fare

la differenza

286 Leader di te stesso

STEP N.

Come posso sentirmi appagato da un'attività

che fino a oggi non mi è piaciuta?

Schema di analisi dei sei bisogni fondamentali

Nome: Gino

Relativa a: Studiare

Cosa ho bisogno di credere, perce- Quale livello pire, notare o apprezzare per po- di soddisfa-
ter ottenere un maggior livello di zione (0-10] soddisfazione con questa attività? voglio rag-
Quali cambiamenti dovrei introdur- giungere re? Quali nuove strategie dovrei con questa
mettere in atto? attività?

La forza trainante 287

ESEMPIO, STEP N. 3

Come posso sentirmi appagato da un'attività

che fino a oggi non mi è piaciuta?

Schema di analisi dei sei bisogni fondamentali

Nome:

Relativa a:

Cosa ho bisogno di credere, parce- Quale livello pire, notare o apprezzare per po- di soddisfa-
ter ottenere un maggior livello di zione (0-10) soddisfazione con questa attività? voglio rag-
Quali cambiamenti dovrei introdur- giungere re? Quali nuove strategie dovrei con questa
mettere in atto? attività?

1. Sicurezza/Comfort

(5ifl (No)

Capacità di evitare il dolore e ottenere il piacere, produrre o eliminare stress. Sicurezza, sopravvivenza.

Essere preparato su argomenti diversi aumenta la mia cultura e mi fa sentire più a mio agio in molte situazioni. Amplia la mia zona di comfort e mi fa sentire più sicuro di me.

1. Sicurezza/Comfort

(Si) (No)

Capacità di evitare il dolore e ottenere il piacere, produrre o eli-minare stress. Sicurezza, sopravvivenza.

2. Incertezza/Varietà Ogni materia ha le sue caratteristiche

(. (No) peculiari, quindi in realtà ognuna è Sorpresa, sfida, eccitazione, molto diversa dalle altre. Inoltre posso diversità, differenza. anche studiare in posti differenti e con

persone differenti.

3. Significato/Importanza Sarei sicuramente più interessante e

(p) (No) in fondo dire «sono un laureando» mi Sentirsi necessari e/o impor- fa sentire già importante, figuriamoci tanti. Unicità. Sentire di avere «sono dottore in...»

un significato.

4. Unione/Amore (sì) (No) Posso organizzarmi per studiare in Senso di appartenenza, intimi- compagnia e potrei quindi crescere dità, condivisione, comunione. vertendomi con gli altri.

5. Crescita Id) (No) Tutto ciò che ha a che fare con lo stu-Apprendere, imparare, mi- dio è crescita e posso impegnarmi per gliorarsi, espandere la pro- trovare le applicazioni pratiche di pria zona di comfort e la pro- quanto studio in modo teorico. pria area di influenza.

6. Contributo (S$) (No) Se sono preparato, posso sicuramente 10 Donare, aiutare, contribuire, aiutare molte più persone e in maniera fare la differenza maggiormente incisiva.

2. I ncertezza/Varietà

(Si) (No)

Sorpresa, sfida, eccitazione, diversità, differenza.

3. Significato/Importanza

(Si) (No)

Sentirsi necessari e/o impor-tanti. Unicità. Sentire di avere un significato.

4. Unione/Amore (Sì) (No) Senso di appartenenza, intimità, condivisione, comunione.

Punti chiave

Ogni individuo deve, in un modo o nell'altro, soddisfare i suoi bisogni.

° Tutti riescono a soddisfare i loro bisogni fondamentali. Ciò che è importante è a che livello vengono soddisfatti e at-traverso quali mezzi (classe 1, 2, 3 o 4).

Il segreto per una vita di successo è quello di soddisfare i propri bisogni attraverso veicoli produttivi anziché distruttivi.

Spesso le persone adottano comportamenti che vanno contro i loro valori pur di fare ciò che è necessario per soddisfare i loro bisogni a breve termine.

Per vivere una vita veramente appagante tutti i sei bisogni devono essere soddisfatti.

Il segreto per una vita straordinaria è imparare a tra-sformare le esperienze di seconda classe in esperienze di prima classe: se non puoi fare ciò che ami, impara ad amare ciò che fai.

Dove stai andando?

Quando nel febbraio del 1977 ricevette nelle sue mani il premio Oscar per il miglior film dell'anno, ripensò con soddisfazione a tutti quelli che gli avevano detto che non ce l'avrebbe mai fatta, a tutte le difficoltà che aveva dovuto affrontare e a tutti i «no» che si era sentito dire.

Esattamente come Rocky Balboa, il personaggio che lo aveva portato al successo, riusciva sul ring a superare qualsiasi ostacolo, Sylvester Stallone fu capace di vincere ogni difficoltà, perseguendo il suo obiettivo con costanza, fino a portare il suo sogno sugli schermi. Infatti, prima di scrivere il film che lo trasformò in una star e che divenne una delle pellicole di maggior successo di tutti i tempi, Sylvester Stallone era un aspirante attore squattrinato e con scarsissime prospettive davanti a sé. Ma vole-va con tutto se stesso diventare un attore famoso e proprio per questo aveva deciso di trasferirsi in California, nella San Fernando Valley, per essere più vicino alla Mecca del cinema e fare il possibile per realizzare il suo sogno. Fino ad allora aveva fatto solo alcune fugaci apparizioni in qualche pellicola di serie B e le cose non gli andavano affatto bene: la sua automobile da quaranta dollari si era rotta e non aveva neanche i soldi per farla aggiustare, 1'«appartamento» in cui viveva era costituito da una sola stanza, e così piccola che era possibile aprire contemporaneamente la porta d'ingresso e la finestra, senza bisogno di alzarsi dal letto! La sua situazione economica era talmente misera che per continuare a campare fu addirittura costretto a vendere ciò che più amava al mondo, il suo cane. Era il suo migliore ami-co, gli voleva un gran bene, ma non era ormai più in grado di comprargli da mangiare e così lo cedette per pochi dollari, provando un incredibile dolore.

Sly continuava comunque con perseveranza a presentarsi a ogni casting dove immancabilmente si sentiva dire che le sue possibilità di diventare attore erano davvero scarse, considerata la sua bruttissima voce e la sua faccia da pugile suonato. E proprio il pugilato fu la chiave di volta della sua vita!

Nel marzo del 1975 assistette a un incontro di pugilato tra il grande Muhammad Alì e un pugile pressoché sconosciuto, di nome Chuck Wepner. E quella sera accadde l'incredibile: il gran-de campione venne messo al tappeto da un atleta su cui nessuno avrebbe mai puntato un dollaro. Quando Sylvester Stallone vide la scena ebbe un flash: quello sconosciuto sarebbe passato alla storia, non per le sue capacità di pugile, ma per essere stato in grado di abbattere la più grande macchina da combattimento mai esistita. In quel preciso momento nacque l'idea del personaggio di Rocky. Al termine dell'incontro Stallone corse a casa e per tre giorni e tre notti consecutive, come in preda a un raptus, scrisse il copione del celebre film, riempiendosi di pastiglie di caffeina per stare sveglio. Era tale la consapevolezza di trovarsi in un momento di svolta della sua vita, che mentre lavorava il suo corpo tremava per l'entusiasmo; la sceneggiatura letteralmente fluiva sulla carta. Il risultato furono novanta pagine fitte, certo non definitive, ma che divennero l'ossatura principale di quella pellicola di straordinario successo.

Alcuni giorni dopo Stallone si presentò all'ennesimo provino: non venne scelto, ma mentre usciva si rivolse ai due produttori, Bob Chartoff e Irwin Winkler, dicendo loro che stava scrivendo qualcosa sul pugilato e chiese se erano interessati a dargli un'occhiata. «Perché no? Portacelo!» fu la risposta. «Ogni tanto mi fermo a pensare cosa sarebbe stato di me se quel giorno sulla soglia dello studio non avessi aggiunto quelle ultime parole» dichiara oggi Sly; «é per questo che io consiglio sempre a chiunque abbia un'idea di parlarne con tutti, di non mollare, perché ogni ma mento potrebbe essere quello buono!»

I due produttori furono entusiasti della storia e offrirono a Stallone venticinquemila dollari che, viste le sue condizioni economiche, rappresentavano tanti, tanti soldi. Lui era pronto ad accettare subito, ma la trattativa si arenò non appena espresse la ferma intenzione di essere il protagonista del film. I due produttori gli risero letteralmente in faccia: «Scordatelo! Non sei un at-tore, non ne possiedi le abilità, non puoi recitare da protagonista!». Avevano già sondato il terreno e gli attori che erano stati presi in considerazione per la parte erano Ryan O'Neal, James Caan, Robert Redford e Burt Reynolds, tutti stranoti e all'apice della carriera; Stallone rimase fermo nella sua idea: «Rocky sono io, nessun altro può interpretarlo meglio di me!».

Sapeva esattamente ciò che voleva.

I due produttori credevano nel soggetto e aumentarono l'offerta che salì a centomila dollari, purché accettasse di non recitare nel film! Centocinquantamila dollari... Duecentomila... duecentosettantacinquemila... Più la posta in gioco era alta, più era difficile continuare a dire di no.

Più tardi Stallone dichiarò: «Sentivo nel mio cuore che era la cosa giusta da fare. Sapevo con sicurezza che se quel film avesse avuto successo senza di me, non me lo sarei mai perdonato e avrei finito col suicidarmi! Ero vissuto con pochi soldi fino a quel giorno e avrei potuto continuare a farlo, ma non potevo buttare via l'opportunità della mia vita!».

L'offerta salì fino a trecentosessantamila dollari, ma Stallone continuò a rifiutare fino a quando Chartoff e Winkler cedettero e gli diedero l'opportunità di recitare offrendogli i venticinquemila dollari iniziali e un budget ridotto per la produzione del film.

La prima cosa che fece Sly, appena ebbe ottenuto ciò che voleva, fu di andare dalla persona alla quale aveva venduto il suo cane per ricomprarlo, ma il nuovo proprietario non volle sentir ragioni: disse che ormai si era affezionato e non aveva alcuna intenzione di disfarsene. Ma anche in questo caso Stallone sapeva esattamente quale era il risultato che voleva ottenere, ed era disposto a tutto pur di raggiungerlo. Iniziò così una trattativa tanto complicata quanto la precedente, al termine della quale ebbe il suo cane indietro in cambio di cinquemila dollari e la promessa, per l'uomo, di una piccola parte nel film! Sly poté co-sì tornare a giocare con il suo fido cagnolone Birillo, poi diventato famoso in tutto il mondo per aver «recitato» insieme a Rocky!

La capacità di OSARE!

«Oggi è il primo giorno del resto della tua vita.»

Og Mandino.

Troppo spesso nella vita le persone non riescono a ottenere ciò che vogliono veramente perché si lasciano trascinare dagli eventi e imprigionare dal tempo e dalle pretese che gli altri hanno su di loro. Non compiono mai il passo di decidere cosa vogliono davvero ottenere dal loro tempo, dal loro lavoro, dalle relazioni e soprattutto da se stesse. Non stabiliscono liberamente e consapevolmente l'obiettivo che si impegnano a raggiungere per vivere in modo completo e gratificante. Al contrario, finiscono col percorrere una qualsiasi «strada» che la vita offre loro, e che per di più molte volte si rivela deludente. Se non sappiamo cosa vogliamo, quante possibilità abbiamo di ottenerlo? Noi di HRD utilizziamo e insegniamo ai nostri corsi, ormai da anni, un sistema di pianificazione e gestione dei propri obiettivi, denominato «OSA» (acronimo formato dalle parole Obiettivo, Scopo, Azione); è un semplice processo, suddiviso in

passi, in grado di focalizzarti immediatamente su cosa vuoi vera-mente (Obiettivo) e sul perché lo vuoi (Scopo), prima ancora di crea-re un piano d'Azione da mettere in atto per ottenerlo.

Il metodo OSA permette alle persone di determinare esattamente quale cammino devono intraprendere per raggiungere la loro piena realizzazione.

I sistemi tradizionali di pianificazione e gestione del tempo so-no guidati dalla domanda: «Cosa devo fare?», che, inevitabilmente, porta a concentrarsi su ciò in cui si pensa sia necessario impegnarsi. In realtà l'incertezza sulle mosse da compiere è dettata dall'incapacità di rispondere alla vera domanda fondamenta-le: «Cosa voglio veramente?».

«Posso insegnare come ottenere quello che si vuole dalla vita. 1l problema è che non riesco a trovare chi sappia dirmi cosa realmente voglia.»

Mark Twain.

Il metodo OSA parte dall'osservazione di coloro che hanno davvero successo nella vita, cioè che oltre a raggiungere i propri obiettivi si sentono felici e realizzati. Infatti, il mondo è pieno di persone ritenute «di successo» secondo i canoni della nostra società, e che vivono però una vita piena di emozioni negative, di rancori, paure, invidie, tensioni, stress e sensi di colpa; queste persone per ottenere il «successo» hanno magari sacrificato il loro rapporto di coppia,

ricordano a malapena come sono fatti i loro figli e si ritrovano a cinquant'anni malandati fisicamente e a rischio ogni giorno di sgradevoli sorprese in termini di salute. Per quanto mi riguarda, quel tipo di successo corrisponde al peggio-re dei fallimenti! Che senso ha raggiungere i propri obiettivi se poi viviamo una vita emozionalmente miserabile? Le persone di «vero» successo sono quelle che irradiano benessere, che vivono una vita piena di emozioni positive, che sono soddisfatte e appagate. In poche parole che «stanno bene».

«Ci sono due obiettivi ai quali puntare nella vita:

primo ottenere ciò che si vuole e, dopo di questo, goderselo.

Solo gli individui più saggi raggiungono il secondo.»

Logan Pearsall Smith.

Ebbene, tutti questi individui hanno tre cose in comune:

1. Sanno cosa vogliono: l'obiettivo.

Innanzi tutto conoscono l'obiettivo per il quale si stanno dando da fare, i risultati misurabili che stanno cercando. Ecco perché non rimangono intrappolati nel processo. Sono costantemente consci del risultato che stanno perseguendo e capiscono che ci sono molti modi per ottenerlo. Più fai chiarezza su quello che vuoi raggiunge-re e più facile sarà trovare un modo per riuscirci. Se viaggi su una barca a vela, se sai esattamente dove stai andando, eventuali cambiamenti repentini della direzione del vento non ti potranno creare alcun problema: ti basterà posizionare le vele in modo da proseguire verso la destinazione che avevi scelto. Invece, chi naviga nel mare della vita senza avere una meta precisa, sarà facilmente portato ad andare «dove tira il vento», focalizzandosi sull'atto del navigare invece che sul mantenere una rotta ben precisa: le probabilità che in questo modo arrivi in un porto non gradito sono davvero alte, semprechè non finisca addirittura sugli scogli...

«Nel momento in cui hai determinato che cosa vuoi, hai preso la decisione più importante della tua vita.»

Douglas Lurtan.

Quindi la prima domanda a cui dobbiamo abituarci a rispondere nella vita è: «Cosa voglio veramente?».

«Qual è il risultato che sto perseguendo?», «Qual è il mio vero obiettivo?».

Ripensa all'ultima volta che hai avuto una discussione: probabilmente a un certo punto ti sei persino dimenticato il motivo per cui stavi discutendo, ma dentro di te sentivi di dover avere la meglio! Cosa sarebbe successo se, nel bel mezzo del litigio, ti fossi chiesto: «Cosa voglio ottenere in realtà da questa situazione? Qual è il mio obiettivo in questo preciso istante?». Probabilmente ti saresti reso conto che il risultato desiderato non era certo discutere, bensì trovare una soluzione. Questo semplice spostamento di focus mentale avrebbe immediatamente cambiato il seguito della vicenda, e ti avrebbe condotto facilmente da una situazione di scontro a una orientata alla soluzione.

Purtroppo, però, la maggior parte delle persone non ha chiaro che cosa vuole, ma, al limite, che cosa non vuole. Ho conferma di questo in occasione dei miei seminari e conferenze, quando vengo spesso avvicinato da persone che mi rivolgono domande o mi chiedono suggerimenti riguardo ai loro obiettivi. Un argomento tipico di queste conversazioni è «Vorrei cambiare lavoro», e a chi mi dice così io rivolgo sempre una domanda ovvia: «Che lavoro vorresti fare?». Per lo più la risposta che ricevo è: «Non so esatta-mente cosa vorrei fare! So però che mi sono stufato di...». E via con la lunga lista di ciò che non vogliono più.

Il grosso inconveniente dato dal sapere ciò che non si vuole, è' che, paradossalmente, diventerà molto più facile far sì che si manifesti nella nostra vita, nonostante sia proprio l'ultima cosa che ci auguriamo. E davvero importante che tu comprenda bene questo concetto. Se io ti dico di non pensare, ripeto, non pensare al «COLOSSEO»... qual è immediatamente la prima immagine che appare nella tua mente? Ovviamente il Colosseo! Ok, ma adesso concentrati meglio e fai in modo assolutamente di non immaginare un «ELEFANTE»... Suppongo che anche questa volta, inevitabilmente, il tuo pensiero sia corso subito a un

elefante! Per quale motivo è accaduto che, nonostante io ti abbia invitato a non immaginare qualcosa, la tua mente lo ha fatto immediatamente? Semplice, perché nella nostra testa non conosciamo il «non»: la mente funziona per immagini, e se io ti chiedo di non pensare a qualcosa, lei immediatamente lo fa! Cosa comporta tutto questo nel raggiungimento dei nostri obiettivi? Visto che, come abbiamo già detto, l'immaginazione crea una traccia neurologica simile a quella lasciata da esperienze vissute, quanto più immaginiamo vividamente ciò che non vogliamo, tanto più ne diventiamo «esperti». Se prima di parlare di fronte a un pubblico una persona inizia a focalizzarsi su ciò che non vuole che accada - ripetendosi insistentemente «Non devo andare nel pallone! Non devo andare nel pallone!» a mo' di incantesimo - puoi star sicuro che appena arriverà il suo turno andrà nel panico più totale, poiché la sua mente, avendo sperimentato l'insuccesso decine di volte, in pochi minuti replicherà esattamente ciò che già conosce.

Inoltre, pensare costantemente a ciò che non vogliamo ci porterà a dare sempre più potere alle paure e alle insicurezze, rallentando la nostra andatura come accadrebbe a una persona che si muove in una direzione con lo sguardo rivolto a un'altra.

«Non esiste vento favorevole per il marinaio

che non sa dove andare.»

Seneca.

2. Sanno perché lo vogliono: lo scopo.

Coloro che raggiungono il loro successo personale, non solo concentrano le proprie energie sull'obiettivo specifico verso cui si stanno dirigendo in una determinata situazione, ma sfruttano anche la grande forza emotiva data da quello che è il loro scopo. Spesso nella vita sappiamo quello che dovremmo fare, ma non abbiamo sufficienti ragioni che ci entusiasmino, dei perché tanto importanti da predisporci a fare qualsiasi cosa sia necessaria per ottenere ciò che vogliamo veramente.

Ricorda che quando il «perché» è abbastanza forte, il «come» non è mai un problema. Una persona che ha un motivo valido per andare da qualche parte, in un modo o nell'altro riuscirà ad arrivarci, trovando le risorse, grazie a questo forte «perché», sufficienti a superare qualsiasi ostacolo.

«Quando sai quello che vuoi e lo vuoi intensamente, troverai un modo per raggiungerlo.»

Jim Rohn.

La nostra motivazione non è mai legata all'obiettivo in sé, ma a ciò che ci darà raggiungerlo, a come ci farà stare, alle sensazioni che ci farà provare.

Pensa, per esempio, a una situazione nella quale sei stato for-temente motivato e la tua determinazione non è venuta meno nel tempo: sicuramente quell'obiettivo per te era davvero importante e raggiungerlo aveva un significato speciale, ti avrebbe fatto stare incredibilmente bene, così come non raggiungerlo sarebbe stato un dolore insopportabile. In poche parole, valeva la pena impegnarsi per quello, c'erano dei validi motivi che ti spingevano all'azione. Se sai ciò che vuoi e questo è per te veramente impor-tante, agirai di conseguenza e con la giusta motivazione.

Perciò, quando sai cos'è che vuoi veramente, chiediti: «Perché lo voglio? Cosa mi darà? Come mi sentirò dopo aver raggiunto questo risultato? Qual è il mio vero scopo? Perché vale la pena impegnarsi per questo?».

Mentre un obiettivo ti porta a concentrare il focus mentale, uno scopo ti procura la spinta necessaria. Per esempio, una cosa è dire: «Voglio diventare miliardario» e un'altra «Voglio diventare miliardario perché così sarò in grado di aiutare i miei figli a crearsi un'istruzione di prim'ordine, per l'orgoglio di sapere che ho accettato e vinto tante sfide, per poter aiutare concretamente i senzatetto e i bambini abbandonati e per avere la possibilità di creare dei momenti magici di divertimento per me stesso e per tutti coloro che amo!»

3. Sanno cosa devono fare per farlo accadere: hanno un piano d'azione.

Infine, le persone di successo capiscono che, se sanno in modo preciso cosa vogliono e perché lo vogliono, possono trovare il modo di creare e di ottenere qualsiasi cosa verso cui dirigono il loro focus mentale. Ma per farlo devono agire e niente potrà mai sostituire l'azione. Nessuna preparazione psicologica potrà mai far vincere un atleta che non scende sul campo di gara.

«I falliti si dividono in due categorie: coloro che hanno agito senza

pensare e coloro che hanno pensato senza agire.»

John Charles Salak.

Queste persone chiedono dunque a se stesse: «Quali azioni specifiche devo fare per ottenere questo risultato che sono impegnato a raggiungere?».

Quando il tuo obiettivo è veramente chiaro e le ragioni per cui vuoi raggiungerlo ti danno una spinta emozionale abbastanza forte, scoprire il modo migliore per portare a termine il lavoro diventa qualcosa di ovvio. Ci sono molti modi per raggiungere un qualsiasi risultato: se una strada non funziona, ma sei focalizzato sul tuo obiettivo e hai uno scopo sufficientemente importante, allora potrai essere flessibile e ti sarà facile trovarne un'altra.

Quindi, prima di decidere cosa fare, è bene sapere che cosa vogliamo e perché lo vogliamo e solo allora stabilire il nostro piano d'azione. Come un qualunque viaggiatore che, prima di mettersi in cammino, ha deciso dove andare, per quale motivo vuole an-darci e che strada percorrere per arrivarci. E se la maggior parte delle persone non ha un'idea precisa di cosa vuole ottenere nei prossimi mesi, figuriamoci quanti sanno con precisione cosa vogliono dalla loro vita...

La propria mission.

«Tutti noi abbiamo uno scopo spirituale, una missione,

che perseguiamo senza esserne del tutto consapevoli.

Nel momento in cui la portiamo completamente alla coscienza,

le nostre vite possono decollare.»

James Redfield.

Grazie alla mia attività di formatore ho quotidianamente la possibilità di entrare in contatto con le più diverse realtà aziendali, dalle grandi multinazionali alle piccole e medie imprese. Sempre di più negli ultimi anni si sente usare nel mondo del lavoro il termine mission: molte aziende spendono ingenti somme di denaro per stabilire la propria mission, affidandosi a costose società di consulenza che affiancano i top-manager per partorire faticosamente poche righe di parole ben ponderate e piene di buoni propositi, che verranno poi elegantemente incorniciate e appese bene in vista all'ingresso degli uffici. Purtroppo, però, per la maggior parte delle imprese si tratta di parole che rimangono fini a se stesse e sono raramente assimilate e ricordate dai dipendenti, i quali invece dovrebbero da quelle essere guidati nello svolgimento delle loro funzioni quotidiane. Sono davvero poche le organizzazioni dotate di una mission che rifletta veramente la visione e i valori condivisi di ogni singolo membro della squadra, creando senso di appartenenza e impegno comune e dando a tutti le linee guida di comportamento, il codice di condotta. Guar-da caso, però, queste aziende «anomale» sono in genere quelle che sembrano sempre avere una marcia in più rispetto alle altre e che, indipendentemente dall'andamento del mercato, riescono comunque a raggiungere i risultati prefissati.

Se definire delle linee guida è così rilevante per un'organizzazione, scrivere la propria mission personale è un tassello fonda-mentale sulla strada della propria crescita. Nel leggere questo libro hai avuto fin qui la possibilità di capire come creiamo i nostri stati d'animo e come questi determinino i nostri comportamenti; di lavorare sulle tue credenze e sui tuoi valori, mettendo a fuoco con chiarezza cosa vuoi veramente e come le tue regole condizionino questo processo;

infine, di valutare l'importanza dei bisogni come forza trainante e capire quali di essi vuoi soddisfare e in che modo. Se, come mi auguro, avrai anche svolto gli esercizi che ti ho proposto, hai già moltissimi strumenti a disposizione e una consapevolezza sicuramente maggiore di come guidiamo noi stessi; conoscenze che possono essere sufficienti, se applicate, per migliorare enormemente la qualità della propria vita. Adesso, in questo capitolo, stiamo parlando dell'importanza di sapere cosa vogliamo, e se è vero, com'è vero, che sapere chiaramente cosa vogliamo è fondamentale, alla fine ciò che più conta nella vita è saper rispondere alla domanda: «Qual è lo scopo della mia vita? Perché sono qui?». Credo fermamente che, se tutto nell'universo ha uno scopo, ne abbiamo uno anche noi. Questo scopo è quello che ci può dare la più potente spinta interiore e che nel momento in cui lo realizziamo è in grado di conferire alla nostra vita un appagamento e un senso di sicurezza assoluti. Oggigiorno viviamo in un mondo che viaggia così veloce che il cambiamento è diventato la norma; si può essere entusiasti e allo stesso tempo spaventati per la velocità con cui le cose intorno a noi si trasformano. Proprio per questo abbiamo bisogno di trovare dentro noi stessi qualcosa di così profondo che non può cambiare, qualcosa a cui poter sempre fare riferimento, che ci guidi e che ci soddisfi pienamente. Questa è la funzione della propria mission.

Quando le cose cambiano, quando ti capitano all'improvviso situazioni che non avresti mai voluto vivere – una persona cara ricoverata d'urgenza, un'azienda che fallisce, un amico che fa qualcosa che mai ti saresti aspettato – il tuo scopo è lì a tua disposizione sempre e comunque, e può aiutarti a trovare qualcosa di buono praticamente in ogni esperienza. Ma devi sapere qual è.

Tutti nella vita abbiamo bisogno di sentire di avere un significato, una ragione per cui siamo qui. Altrimenti tutto ciò che faremo sarà impegnarci per raggiungere degli obiettivi e poi, una volta riusciti nell'impresa, trovarci nella condizione di dire: «Be-ne, ho raggiunto il mio obiettivo. E adesso? È tutto qui?».

Se abbiamo bisogno di realizzare i nostri obiettivi per poter es-sere felici, saremo destinati a una vita di frustrazione, ma se impariamo a realizzarli felicemente, allora vivremo una vita davvero appagata e appagante.

Lo scopo di un obiettivo non è il raggiungimento dell'obiettivo stesso, ma piuttosto, la persona che diventiamo nel perseguirlo. Alla fine, ciò di cui abbiamo bisogno è avvertire che abbiamo un significato e che ciò che stiamo diventando ha un senso. Senza questo non esiste una ragione per vivere, per alzarsi al mattino, per impegnarsi ad agire.

Purtroppo, a guidare la maggior parte delle persone è la paura. Sempre più spesso sentiamo persone affermare «Sono cinico», oppure «Sono pessimista»; ebbene, in realtà stanno dicendo «Ho una paura terribile!», paura di sognare ancora, paura di pensare a ciò che è davvero possibile fare, paura di mettersi in gioco.

Personalmente, io voglio mettermi in gioco! Desidero fare il possibile per la mia vita, per i miei rapporti, per la mia attività, per fare la differenza in questo mondo e credo che in realtà anche quelle persone abbiano provato a fare lo stesso in passato, ma probabilmente non è andata come si aspettavano e hanno sofferto. Così, per non sentire più dolore, hanno smesso di sognare, di immaginare e di pensare che ciò sia possibile. Hanno smesso di cercare un significato, giustificandosi con il cinismo e con il pessimismo per affermare: «Non c'è alcun significato». Proprio questo dà loro il dolore più grande che esista: vivere una vita senza significato, e questo è il motivo per cui quel tipo di persona non è mai realmente appagata. Non è possibile vivere con vera soddisfazione una vita senza senso, senza un significato più alto. Niente nell'universo è stato creato senza uno scopo e noi siamo qui per una ragione. Ma quale? Credo che per ogni individuo la risposta sia differente. Ognuno di noi è qui per un motivo e ognuno è unico e speciale. Perché tu sei qui? Cosa sei qui a fare? Sei qui per diventare o creare cosa? Per dare cosa?

Queste sono le domande più importanti alle quali tu devi rispondere nella vita, e quando inizi a darti delle risposte cominci anche a evolverti e a entrare sempre più in contatto con te stesso, migliorando ulteriormente la qualità delle tue risposte.

Da alcuni anni stimolo con questo tipo di domande centinaia di persone che frequentano il mio Leadership Seminar e ho riscontrato nelle risposte alcuni termini ricorrenti, comuni alla quasi

totalità delle persone. Si tratta sempre di parole che identificano valori, principi e abitudini e sembrano trascendere le definizioni individuali. Le più usate sono sicuramente «amare», «dare» o «contribuire», «gioia», «felicità», «Dio» o altre definizioni spirituali, mistiche o religiose per indicare lo spirito più elevato.

Non intendo influenzare ciò che scriverai in seguito, tuttavia vorrei condividere con te la mia esperienza. Quando chiedo alle persone che incontro cosa significhi Dio per loro, inevitabilmente tornano al concetto di amore. Allo stesso modo, quando do--mando perché il dare un contributo sia così importante, ci ritroviamo sempre a parlare di amore per gli altri, e per sé. Non credi anche tu che in fondo la vita sia tutta qui? Amare e ricevere amore in cambio. E molto semplice, è a portata di mano ed è una tua scelta.

Scrivere e usare una mission personale.

La mission rappresenta la tua ragione di essere. Equivale a una dichiarazione su chi sei, sul perché esisti e su cosa intendi realizzare, che ti aiuterà a vivere in modo centrato giorno dopo giorno. Scrivere la tua mission fa sì che i tuoi valori più profondi e le tue aspirazioni si imprimano nella tua mente, così da diventare un compagno proattivo nel tuo cammino quotidiano.

Non ci sono regole precise sul come, dove e quando scriverla; essendo qualcosa di molto personale le modalità sono del tutto soggettive. E però consigliabile definire la propria mission da soli, senza alcuna distrazione esterna e senza limiti di tempo, in un posto che ti dia serenità e favorisca l'introspezione, come una bella spiaggia o una montagna o un qualunque «rifugio» personale. Fai comunque in modo che sia un'esperienza intima, speciale, illuminante e chiarificatrice. Se non hai svolto gli esercizi sui vecchi e nuovi valori del capitolo VIII, può essere l'ideale prendersi alcune ore per sé, lontano dal mondo, per fare insieme quel lavoro e questo.

Steven Covey, autore del bestseller I sette pilastri del successo (Bompiani 1993), per scrivere quella che chiama dichiarazione di intenti personale, suggerisce di «cominciare partendo dalla fine», immaginando cioè il giorno del proprio funerale. Capisco che non sia proprio il pensiero più piacevole, ma è sicuramente interessante proiettarsi nel futuro e pensare cosa ci piacerebbe acca-desse quel giorno, chi vorremmo che fosse presente e, soprattutto, cosa vorremmo che si dicesse di noi se qualcuno fosse chiamato a fare un discorso commemorativo. Senza dubbio, prendersi alcuni minuti per lasciare andare la propria mente in questa sorta di meditazione può facilmente farci focalizzare sul senso della vita per noi. Non credo che l'ultimo giorno della nostra esistenza rimpiangeremo di non aver passato qualche ora in più in ufficio, di aver fatto tardi a quella riunione o di aver fallito una vendita. Piuttosto, se ci rammaricheremo di qualcosa, sarà di non aver passato un po' più tempo con i nostri figli, delle cose che avremmo voluto dire a qualcuno e non abbiamo detto, di non aver dato ascolto al nostro cuore in certe situazioni, di aver avuto paura di rischiare e di seguire i nostri sogni...

Per identificare la tua mission, il tuo scopo nella vita, inizia a porti una serie di domande in maniera molto onesta, lasciando correre la mente e permettendole di spaziare tra i pensieri senza la pretesa di dare risposte perfette, ma, anzi, pronto al fatto che alcune di queste domande ti metteranno in difficoltà e che qualunque risposta darai, anche se sotto forma di sensazioni o immagini, invece che di parole, sarà comunque utile per permetter-ti di meditare su chi sei veramente e su dove desideri andare.

«Cos'è più importante per te nella vita?»

«Qual è per te la ragione principale della tua esistenza?»

«Quali attitudini caratteriali vuoi che la tua vita rifletta?»

«Quando eri più giovane, a cinque, dieci, quindici, vent'anni, cos'era importante per te nella vita e cosa volevi diventare "da grande"?»

«Qual è la ragione che rende vitale il raggiungimento dei tuoi obiettivi? Forse dimostrare qualcosa a te stesso? O forse dimostrarlo a qualcuno che per te conta molto?»

«Quali sono i tuoi talenti e i tuoi punti di forza?»

«Quali caratteristiche ha la tua "filosofia di vita"?»

«Quale eredità vorresti lasciare agli altri alla fine dei tuoi giorni?» «Perché sei qui?»

«Qual è lo scopo della tua vita?»

Quando ti senti pronto, prendi un foglio di carta e scrivi la tua mission. Affinché sia efficace e possa essere ricordata facilmente, deve rispettare alcune caratteristiche:

iniziare con la frase: «Lo scopo della mia vita è...»;

essere espressa in positivo (escludi frasi tipo: «lo scopo della mia vita è non nuocere» perché, come abbiamo già visto esaurientemente, il nostro inconscio non percepisce la negazione non);

contenere affermazioni relative sia all'«essere» sia al «fare»;

contenere te stesso e gli altri;

poter essere provata e sperimentata e quindi essere realizzabile;

essere concisa (una mission troppo lunga è difficile da ricordare);

non deve contenere universali e/o assoluti (termini co-me «sempre», «tutto», «il migliore» ecc. la rendono troppo rigida e, soprattutto, praticamente irrealizzabile);

usare parole «cariche» emozionalmente;

sentire o pronunciare la tua mission deve renderti real-mente felice!

Una traccia della propria mission potrebbe essere più o meno così:

«Lo scopo della mia vita è essere :

godere di e fare per me e per gli altri».

Per esempio, la mia mission è molto semplice ed è la seguente:

«Lo scopo della mia vita è quello di dare e ricevere amore, facendo del mio meglio per rendere il mondo più felice e gioioso, con la consapevolezza che ogni giorno posso fare la differenza per me e per gli altri.»

Altri esempi di mission personali potrebbero essere:

«Lo scopo della mia vita è essere un insegnante premuroso, uno studente curioso, un esempio vivente dei semplici principi universali di umana virtù, che aiuteranno me e gli altri a risvegliare, rinforzare e aumentare la presenza della fede nelle nostre vite.»

«Lo scopo dell amia vita è amare me stesso e gli altri, essere spirito posiivo, godere di ogni attimo e fare apprezzare la bellezza della vita a me stesso e agli altri.

«Lo scopo della mia vita è essere un entusiasta amante della vita, divertirmi nel dare il megio di me e contagiare di energia positiva il mondo che mi circonda.

«Lo scopo della mia vita è amare con intensità e passione, crescendo con gli altri ogni giorno con grazia, facilità e gioia.

Dalla mission alla vision.

Scritta la nostra mission è importante trasformarla in qualcosa che la nostra mente possa vedere e quindi cercare e perseguire. Creare quella che viene definita la vision.

Il termine inglese vision indica il vedere il futuro che si desidera, la fotografia mentale di qualcosa che ancora non esiste, ma che si è determinati a creare o raggiungere. La prima cosa

da fare, prima di impegnarsi in qualsiasi programmazione, è creare una vision che dia un riferimento concreto alla nostra mente con-scia e inconscia.

Dedica qualche minuto a fare quanto segue: vedi nella tua mente te stesso mentre vivi la tua nuova mission nella vita di tutti i giorni e, durante la visualizzazione, fatti una alla volta le seguenti dieci domande, annotando via via le risposte con delle pa-role chiave.

1. Come vedi realizzato tutto questo?

-

2. Con chi vedi realizzato tutto questo?

-

Ora proietta l'immagine che stai vedendo nel futuro. Spostala nel tempo prima di cinque anni rispetto a oggi, poi di dieci, poi di venti, arriva fino a cinquant'anni dal momento presente.

3. Cambia la vision avanzando nel tempo? Si o no?

-

4. Se sì, che cosa specificatamente cambia?

-

5. Cosa è imprescindibile per te in questa immagine? Cosa non può mancare?

-

6. Cosa ti piace particolarmente di questa immagine?

-

7. Cosa ti rende veramente sicuro che questa sia la tua vision?

-

8. Cosa ti viene in mente, cosa ti dici quando vedi questa immagine?

-

9. Cosa c'è di meraviglioso in ciò che creerai nella tua vita?

-

10. C'è qualcosa che vuoi/devi cambiare nel presente per realizzare questa vision?

-

Dalla vision agli obiettivi: trasformare i sogni in realtà.

È giunto il momento di definire i tuoi obiettivi personali. Se sei già abituato a farlo consapevolmente, queste pagine ti conferme-ranno l'importanza di ciò che già fai, dandoti la possibilità di rinforzare la tua consapevolezza, di verificare se dai il tuo meglio ed eventualmente di ricevere qualche utile informazione nuova. Ma la maggior parte delle persone non ha la minima idea di quanto sia importante porsi degli obiettivi. Tutti hanno dei sogni, dei desideri, ma pochi riescono a realizzarli, perché non li tra-sformano mai in mete concrete da raggiungere. Un obiettivo non è nient'altro che un sogno con una scadenza. Quando passiamo da affermazioni tipo «Mi piacerebbe tanto... vorrei farle...» a «Voglio farlo entro il...», definiamo nella nostra mente cosa vogliamo e quando, e ciò che fin qui è stato solo un pio desiderio inizia a tra-sformarsi in qualcosa di tangibile, vicino e realizzabile.

Quando definiamo esattamente cosa vogliamo, ci muoviamo più rapidi e determinati in quella direzione, senza disperdere le nostre energie e con una mente perfettamente focalizzata. Se usciamo di casa con una lista di cose che dobbiamo comprare, andremo diretti alla ricerca di quelle e a fine giornata le avremo di certo nella nostra borsa della spesa. Diverso è l'atteggiamento che assumiamo quando andiamo semplicemente a farci un giro tra le vetrine senza avere nulla di particolare da acquistare, ma con soldi in tasca disponibili, perché «non si

sa mai». In tal caso capita sovente di tornare a casa avendo speso di più e avendo acquistato ciò che commessi zelanti ci hanno vivamente consigliato di comprare, ma che magari dopo un po' ci accorgiamo non è proprio ciò che volevamo.

Nella vita, allo stesso modo, se scriviamo l'elenco dettagliato delle cose che vogliamo assolutamente portarci a casa, quasi certamente le otterremo; se invece non lo facciamo, spenderemo comunque le nostre risorse, ma non ci ritroveremo in mano quel che volevamo o ciò di cui avevamo bisogno.

Come i raggi del sole attraversando una lente si concentrano in un punto solo e riescono a far bruciare un foglio di carta, così definire con chiarezza i nostri obiettivi e concentrarci su di essi ci per-mette di dare fuoco al nostro entusiasmo e alla nostra passione.

II decalogo del buon obiettivo.

Ci sono sicuramente delle caratteristiche che rendono un obietti vo più o meno raggiungibile, già dal principio, all'atto della stesura stessa. Molto spesso non perveniamo alla realizzazione di un obiettivo semplicemente perché abbiamo sbagliato già in partenza nel definirlo, complicandoci la vita da subito. Il decalogo qui proposto potrà esserti molto utile per formulare i tuoi obietti-vi in modo corretto, stabilendone i tratti specifici.

1. Specifico, definito e misurabile.

Questo è il primo scalino nel quale le persone inciampano e che impedisce a molta gente di raggiungere ciò che desidera, limitandosi a vaghe generalizzazioni tipo «Voglio fare carriera» «Mi piacerebbe migliorare», «Il mio obiettivo è guadagnare di più». Affermazioni così generiche non significano nulla per la nostra mente, sono poco chiare e non indicano una meta. Sarebbe come dire: «Voglio andare in vacanza» rispetto a «La prossima primavera voglio andare in vacanza alle Maldive, nell'atollo di Ari, in un hotel a cinque stelle, per due settimane e insieme a un amico». Nel secondo caso la vostra mente è stata indubbiamente in grado di focalizzarsi su qualcosa di preciso e definito.

Obiettivi specifici e definiti sono come la stella polare per un navigante, un punto fisso e inamovibile che ci indica una rotta e che ci dà un riferimento preciso della direzione in cui muoverci anche quando cambia il vento.

Inoltre più è specifico l'obiettivo più sollecita il nostro SAR, il sistema di attivazione reticolare, un meccanismo selettivo del nostro cervello che determina ciò che notiamo e a cui prestiamo attenzione. Ti è mai capitato di voler cambiare automobile e decidere di comprare un determinato modello di un certo colore. Scommetto che da quel momento in poi, hai iniziato a notare quell'au-to dappertutto... Ovviamente quelle macchine c'erano anche il giorno prima, ma adesso che il tuo SAR Si è attivato mettendo a fuoco ciò che vuoi, quando entri in un parcheggio con centinaia di autovetture, immediatamente la tua attenzione viene attirata da tutte quelle uguali a quella che hai deciso di acquistare, come se risaltassero e si imponessero sulle altre. Quando il nostro SAR è attivato su qualcosa su cui ci siamo focalizzati, aumentano la nostra consapevolezza e la nostra concentrazione, permettendoci di notare prima e meglio tutto ciò che è bene o male collegato a quel qualcosa.

Perciò, quando ti poni un obiettivo sii preciso! Cosa vuoi fare, essere, avere specificatamente? Come? Quando? Per quanto tempo? Dove? Con chi?

E rendi l'obiettivo il più misurabile possibile, in modo da poter avere sempre un riferimento numerico dei tuoi progressi e di quanto ti manca per raggiungere la tua meta.

«Niente può aggiungere maggiore potere alla tua vita

che concentrare tutte le tue energie su obiettivi stabiliti.»

Nido Qubein.

2. Con una scadenza.

Se un obiettivo dev'essere misurabile, ovviamente dev'esserlo anche sulla scala del tempo. Entro quando sei impegnato a ottenere quel risultato? Hai notato che, quando abbiamo delle scadenze, ci attiviamo in maniera diversa rispetto a quando non ne abbiamo? L'approssimarsi della data prefissata crea indubbia-mente pressione, ma stabilisce un passo, un ritmo da seguire. Infatti, senza un tempo limite, potremmo cadere nel «prima o poi lo farò», scusa numero uno per rimandare le cose e giustificare la nostra incapacità di agire. Definisci con precisione i tempi entro i quali vuoi tagliare il traguardo e tutte le scadenze degli eventuali microobiettivi intermedi.

3. Espresso in positivo.

Abbiamo parlato, poche pagine indietro, dell'importanza di sapere cosa vogliamo, rispetto a ciò che non vogliamo. Quindi non dirò «Non voglio più pesare novanta chili», ma piuttosto «Voglio pesare settantotto chili»; non dirò «Non voglio andare nel pallone quando invito una ragazza a uscire», ma piuttosto «Voglio essere tranquillo e disinvolto quando invito una ragazza a uscire». Ricorda che la nostra mente non conosce il «non», perciò tutto ciò che dici di «non» volere, viene da lei automaticamente visualizzato e acquista potere.

4. Fattibile.

Spesso le persone si pongono obiettivi davvero irrealizzabili. Se guadagni mille euro al mese e ti metti in testa di diventare milionario in una settimana, è evidente che la cosa è pressoché impossibile. Un conto è pensare in grande, coltivare mete stimolanti e spingerci oltre le nostre paure e i nostri limiti mentali, un altro è invece stabilire obiettivi che siano pure fantasticherie.

Se la mia mente non ritiene possibile il raggiungimento di un determinato traguardo non lavorerà mai a suo favore, ma, anzi, contro di esso, creando costanti sabotaggi. Inoltre, nel momento in cui inizierò ad avere le prime difficoltà e a rendermi conto che l'obiettivo è irrealizzabile, sarò portato ad abbandonare quella strada.

Ho notato in questi anni che la gente tende a sopravvalutare ciò che può fare in un anno e a sottovalutare quello che potrebbe fare in cinque o dieci. Mi capita spesso, infatti, di trovare persone che si ripromettono di ribaltare completamente situazioni disastrose nel giro di pochi mesi o che si propongono mete altissime da raggiungere entro un anno; pochissime sono invece coloro che pianificano la realizzazione di obiettivi molto ambiziosi in tempi medio-lunghi. Da un lato siamo condizionati dalla nostra tipica mentalità occidentale che ci porta a voler ottenere tutto e subito, dall'altro abbiamo una scarsa abitudine a guardare un po' più in là del nostro naso. In cinque anni si può fare tantissimo, con un po' di costanza e lungimiranza: si fondano e si consolidano aziende, famiglie, esistenze, ci si può laureare o crearsi una cultura enorme su argomenti che non si conoscevano neppure, si impara a suonare uno strumento, si può diventare professionisti in uno sport, acquisire una qualsiasi abilità che adesso nemmeno esiste. Cinque anni sono sufficienti per creare (o per distruggere) cose grandissime. Sono un'infinità di tempo se sfruttati bene, co-sì come possono volare via in un attimo se spesi male.

Quindi essere realisti è una caratteristica fondamentale per de-finire con successo un proprio obiettivo e per far sì che sia raggiungibile.

5. Motivante.

Se l'obiettivo prefissato fosse quello di guadagnare un solo euro in più il prossimo mese, sicuramente sarebbe più che fattibile, ma non potrebbe mai essere motivante! Chi si impegnerebbe mai per un obiettivo così modesto?

Quindi un buon obiettivo presenta un giusto mix tra la realizzabilità e lo stimolo positivo che ci dà l'idea di superare i nostri li-miti e fornire la nostra migliore prestazione possibile. Deve porta-re con sé forti emozioni positive legate all'idea di raggiungerlo e sensazioni davvero sgradevoli al solo pensiero di non farcela. Co-me abbiamo più volte detto in questo libro piacere e dolore sono le forze che ci spingono ad agire e che sono alla base della nostra motivazione. Perciò l'obiettivo deve avere degli scopi che vadano al di là dello stesso, delle ragioni per le quali valga la pena impegnarsi. Dev'essere eccitante e stimolante, far scorrere l'adrenalina nel nostro corpo, impedirci di adagiarci nella mediocrità, fare leva sul nostro

bisogno di crescere. Cerca mete entusiasmanti, che crei-no un forte desiderio, che ti facciano provare emozioni forti, che ti tengano sveglio la notte!

6. Espresso in forma scritta.

Nella nostra cultura mettere le cose per iscritto è indubbia-mente più impegnativo che pronunciarle solamente. «Verba volant scripta manent» dicevano i latini, e tutti sappiamo che di certo i pensieri e le parole tendono a sparire velocemente dalla nostra memoria o, quanto meno, a cambiare nel tempo. Quante volte succede di avere una buona idea e, non avendola appuntata, perderla nei meandri della nostra mente per non ritrovarla mai più. Metterli per iscritto ci permette di fissare indelebilmente i nostri obiettivi e, nel farlo, ci fa prendere un impegno psicologico con noi stessi e, soprattutto, ci fa fare il primo passo verso il loro raggiungimento. Scrivere ci obbliga, infatti, a un'opera di sintesi che trasformi pensieri e sensazioni in frasi di senso compiuto, un lavoro che costringe a chiarire meglio questi obiettivi in primis a noi stessi e alla nostra mente. Ci permette inoltre di stabilire priorità e scadenze, di verificare eventuali conflitti tra attività relative all'obiettivo e di controllarne lo sviluppo.

Di certo, se non siamo in grado neanche di mettere i nostri obiettivi su un foglio di carta e pianificarli, sarà alquanto difficile riuscire a trasformarli in qualcosa di più concreto.

7. Non in contrasto con i propri valori.

Come abbiamo visto, i nostri valori sono ciò che è veramente importante per noi, le sensazioni che più vorremmo vivere nel-la nostra vita. Qualsiasi obiettivo che entri in conflitto con essi sarà alla lunga destinato a morire, perché non faremo qualcosa che ci costringa a provare una sensazione di malessere nel profondo.

Quindi se il mio obiettivo è guadagnare di più e mi viene pro-posto, per realizzare molto rapidamente quel risultato, di fare una rapina in banca o di spacciare droga, non potrò mai, se per me l'onestà è un valore importante, accettare, anche se farlo mi permetterebbe di raggiungere facilmente il mio obiettivo!

Quando obiettivi e valori sono allineati gli uni agli altri, si crea un flusso sinergico che ci permette di muoverci armonicamente verso le nostre mete.

Al contrario, quando agiamo contro i nostri valori, creiamo resistenze, pressione interna, autosabotaggi e, nel caso si arrivi comunque fino alla meta, una sensazione di rimorso e senso di colpa.

8. Immaginabile.

«Qualsiasi cosa la mente di un uomo possa concepire o crede-re, la potrà raggiungere» diceva Napoleon Hill e ogni cosa che è stata creata dall'uomo è stata prima immaginata dalla mente dell'uomo stesso. Quanto più i nostri obiettivi saranno concreti, specifici e realizzabili, tanto più saranno immaginabili. La nostra mente ha bisogno di vedere dove sta andando e, anzi, più lo fa con chiarezza e più ha la possibilità di raggiungere il traguardo prefissato. Tutti coloro che hanno compiuto qualcosa di grande lo avevano prima visto nella loro mente.

« L'immaginazione è più importante della conoscenza.»

Albert Einstein.

9. Condivisibile con gli altri.

Questo punto è abbastanza discusso, poiché diverse sono le opinioni al riguardo.

C'è chi sostiene che è bene far sapere al mondo dei propri obiettivi, parlandone con quante più persone possibile e in ogni situazione, così da mettersi con le spalle al muro e non poter più tornare indietro, pena una figuraccia terribile con tutta quella gente che è lì, testimone. Di certo questa strategia crea una pressione notevole, e in alcuni casi si rivela vincente. Per esempio, devo dire che è probabilmente grazie a questa tattica se tu puoi leggere il mio libro: infatti, quando presi la decisione di scriverlo, buttai giù le prime tre pagine e iniziai da subito a parlarne ai miei corsi, informando migliaia di persone del fatto che «stavo preparando» il mio primo libro. In realtà omettevo il fatto che ero solo alla terza pagina ormai da mesi; poi la gente iniziò a chiedermi a che punto ero arrivato. «Sono fermo in questo momento... Sono molto impegnato e ho dovuto interrompere per qualche giorno...» erano le mie risposte di

circostanza! Forse, senza il rischio di perdere la faccia non avrei mai portato a termine questo lavoro.

C'è poi chi crede nella strategia opposta: tenere per sé i propri piani e stupire le persone a fatti compiuti.

Personalmente ritengo che una via di mezzo sia l'opzione più saggia e redditizia: condividere i propri obiettivi con persone a noi vicine, delle quali ci fidiamo e che possono supportarci ed eventualmente aiutarci se ce ne fosse bisogno, oppure con chiunque incontriamo, anche casualmente, ma che, per un qualsiasi motivo, potrebbe darci una mano a raggiungerli più facilmente e rapidamente.

«Se condividi una buona idea abbastanza a lungo,

prima o poi incontrerai le persone giuste.»

Jim Rohn.

10. Suddivisibile in sotto-obiettivi intermedi.

Se nella strada verso la meta finale stabiliamo delle tappe intermedie, diventerà più facile monitorare il lavoro, avere le giuste indicazioni per sapere sempre dove siamo e quanto dista ancora il taglio del traguardo. Ovviamente poi, quanto più un obiettivo è impegnativo e ambizioso, tanto più suddividerlo in sottoobiettivi - più ridotti e quindi più facilmente realizzabili della grande meta finale - ci renderà più semplice realizzarlo, perché dovremo concentrarci su uno solo alla volta, come un ciclista che in una gara come il Giro d'Italia o il Tour de France si concentra via via sulle singole tappe, pur senza perdere di vista la visione d'insieme e la strategia globale.

Obiettivo rigido, ma approccio flessibile!

Se da un lato è bene rimanere focalizzati sui propri obiettivi ed essere assolutamente rigidi nel mantenersi centrati su di essi - soprattutto quando le difficoltà ci portano a metterli in discussione o ci fanno dubitare della loro fattibilità - d'altra parte è invece fondamentale essere flessibili nell'approccio, nei modi per rag-giungere tali mete.

Per esempio, ti trovi a viaggiare con un tuo collega per oltre quattrocento chilometri e hai pianificato che sarà lui a guidare così tu potrai, nel frattempo, fare un po' di conti e sbrigare varie pratiche. Supponi, però, che a metà del tragitto, proprio mentre seduto comodamente stai lavorando col portatile, il tuo collega accusi un'improvvisa stanchezza: come ti comporti? Lo obblighi a continuare perché avevate deciso così oppure cambi program-ma dandogli il cambio alla guida e permettendogli di riposare, anche se questo significa non poter più terminare i tuoi conteggi e i tuoi rapporti settimanali?

E davvero rarissimo che un progetto pianificato sulla carta, non incontri, trasportato nella realtà, qualche inconveniente o qualche imprevisto. La flessibilità nell'approccio ci darà modo di adattarci alle situazioni che cambiano e di regolarci di conseguenza per aggiustare la rotta, rimanendo sempre in direzione dell'obiettivo. Una qualità che ci permetterà di approfittare an-che di eventuali nuove opportunità che potrebbero presentarsi sul cammino e portarci a modificare tutta la nostra strategia, magari facilitandoci notevolmente il compito. Anche in questo caso ci vogliono equilibrio e saggezza però, perché non bisogna certo iniziare a correr dietro a ogni opportunità che incontriamo, creando solo confusione e perdendo di vista il nostro obiettivo originario.

Focalizzarsi sulle diverse aree della nostra vita.

Tempo fa mi trovai a lavorare con Paolo, un affermato professionista sui quarantacinque anni di età, che mi aveva chiesto aiuto: la sua attività gli stava procurando una serie di grattacapi e una grande quantità di stress, che si traduceva in scatti di nervi per lui difficili da gestire. Questa situazione faceva vacillare la sua autostima e parte della fiducia in se stesso. Parlando con me dei suoi problemi di lavoro, citò la moglie più di una volta, cosicché la conversazione si spostò su di lei. Erano sposati da oltre quindi-ci anni, avevano due figli e da un po' di tempo il

loro matrimonio non godeva più della stessa sintonia, che lo aveva caratterizzato per lungo tempo, sostituita adesso da un po' di grigiore e di monotonia. Mi disse che prima amava comportarsi «romanticamente» con la moglie, ma ormai da tempo non facevano più niente di tenero e sentimentale. Al che gli dissi che sarebbe stato un bene per lui focalizzarsi di più sul loro rapporto, pianificando alcuni obiettivi specifici a riguardo. Paolo ne rimase molto sorpreso perché, nonostante fosse abituato da sempre a pianificare mete e strategie nella sua professione, non aveva mai pensato di fare lo stesso per il suo matrimonio. Iniziammo quindi a lavorare sull'obiettivo di riportare un po' di «romanticismo» nel suo rapporto di coppia e sui diversi modi con cui avrebbe potuto realizzarlo: dal comprare alla moglie qualche bigliettino con messaggi d'amore al portarla più sovente a cena fuori lasciando i bimbi a casa, all'organizzare qualche sorpresa per ricordarle quanto fosse speciale per lui. La cosa gli piacque e quando lo rividi, alcune setti-mane dopo, mi raccontò che le sue maggiori attenzioni avevano reso la sua compagna così contenta che a sua volta anche lei ave-va ripreso a dedicargli tutte quelle piccole attenzioni che aveva-no contraddistinto i primi anni di matrimonio; e, ovviamente, tutte queste carinerie avevano anche aiutato a risvegliare la passione sopita negli anni. Fra l'altro, il miglioramento della situazione familiare di Paolo aveva contribuito a migliorare decisa-mente anche la sua gestione della situazione lavorativa, perché, come spesso accade, un miglioramento in un'area della nostra vita ci dà l'energia positiva che ci permette di influenzare anche altri aspetti della quotidianità.

Quando parlo di obiettivi, progetti, strategie, le persone sono convinte che siano espressioni relative al mondo degli affari; raramente pensano che possano essere perfettamente adeguate alla sfera degli interessi personali, dell'amicizia, dei rapporti familiari, della forma fisica o degli hobby. Infatti, come Paolo, molti so-no abituati a pianificare la loro attività lavorativa, ma poi non hanno alcun tipo di obiettivi per quanto riguarda le altre aree altrettanto importanti della loro vita e, se ne hanno, sono generica-mente vaghi e raramente rispettano anche solo qualche punto del decalogo precedente.

Esistono, a mio modo di vedere, otto aree principali nella nostra vita.

Lavoro: è l'ambito a cui, per lo più, dedichiamo più tempo; il lavoro funziona solitamente per obiettivi, siano essi stabiliti da noi oppure imposti da chi sta gerarchicamente sopra di noi.

Finanze: l'area finanziaria è una di quelle che più influenzano il nostro stato emozionale, causando stress e paura oppure, al contrario, sicurezza e tranquillità. Noi possiamo anche avere grossi risultati lavorativi e ritrovarci con una situazione economica disastrosa, magari semplicemente perché non sappiamo gestire il nostro denaro e sbagliamo a investirlo o perché spendiamo più di quello che guadagniamo.

Salute e fisico: tutto ciò che riguarda il nostro benessere fisico, la nostra forma fisica, la nostra vitalità ed energia e la salute in genere.

Mente e spirito: tutto ciò che ha a che fare con la nostra crescita mentale e spirituale; la nostra capacità di gestire le emozioni e di dare significati potenzianti alle situazioni, la nostra qualità di pensiero e di ragionamento.

Emozioni: la qualità della nostra vita emozionale. Viviamo più emozioni positive o negative nella nostra vita? E queste emozioni sono «piene» oppure «ridotte»? Quanta gioia, amore e passio-ne c'è nella nostra vita?

Amicizia e divertimento: lo spazio nella nostra vita dedicato a noi, allo svago, al gioco, ai nostri hobby, a ciò che ci piace e ci diverte fare.

Famiglia.

Rapporto di coppia.

Adesso, ti chiedo di fare una sorta di autovalutazione di te stesso per individuare dove ti trovi in questo momento per quanto riguarda ciascuno di questi aspetti importanti della vita.

Come nell'esempio riportato qui a fianco, compila il «Cerchio della vita» che troverai nella pagina successiva, dandoti un voto da 0 a 10 per ogni «spicchio», dove 0 rappresenta una situazione infernale, la peggiore immaginabile e 10, al contrario, la situazione ideale, il massimo al quale è per te adesso umanamente possibile aspirare. A mano a mano che ti dai

un voto, indicalo sullo spicchio corrispondente, considerando il centro del cerchio come lo O e la circonferenza come il 10. Se, per esempio, il tuo voto per l'area Salute e fisico è 4, perché in questo momento sei abbastanza fuori forma, 6 kg sovrappeso e non stai curandoti affatto della tua alimentazione e del tuo livello di energia, compila lo spicchio riempiendone lo spazio per circa il quaranta per cento.

RAPPORTO DI COPPIA.

LAVORO.

FINANZE.

SALUTE/FISICO.

EMOZIONI.

MENTE/SPIRITO.

AMICIZIA/DIVERTIMENTO.

FAMIGLIA.

Riempire graficamente gli spicchi del Cerchio della vita, piuttosto che limitarti a dare voti mentalmente, è importante perché ti offrirà un'immagine concreta e tangibile, un riferimento visivo, della tua situazione attuale, permettendoti uno sguardo globale sulla tua complessiva qualità della vita.

Il Cerchio della vita.

RAPPORTO DI COPPIA.

LAVORO.

FINANZE.

SALUTE/FISICO.

EMOZIONI.

MENTE/SPIRITO.

AMICIZIA/DIVERTIMENTO.

FAMIGLIA.

Dopo aver compilato il tuo Cerchio della vita, osservalo: lo metteresti al posto di una ruota della tua automobile? Se la risposta è «no», com'è probabile, significa che ci sono degli squilibri tra le aree che non rendono la figura sufficientemente omogenea: sicuramente si possono trarre alcune considerazioni da questo.

Senza neanche aver visto il tuo risultato finale posso affermare con certezza che le aree della tua vita in cui si riscontrano risulta-ti molto buoni o, addirittura, eccellenti, si riferiscono certamente ad aspetti sui quali ti sei focalizzato, dedicando attenzioni, tempo ed energia. Difficilmente qualcuno può presentare una situazione finanziaria ottimale, senza essersene occupato con interesse e riflessione oppure avere un fisico straordinariamente in forma e vitale, senza essersi allenato con costanza e determinazione.

Allo stesso modo, le aree della tua vita che presentano valutazioni scadenti riflettono aspetti della tua esistenza ai quali hai dedicato minori attenzioni o dei quali hai smesso definitivamente di interessarti. Può anche essere che tu abbia solo sbagliato strategia. Potresti, per esempio, avere una cattiva situazione finanziaria semplicemente perché hai fatto male una serie di investimenti. Tuttavia, nella maggior parte dei casi, è quasi sempre la mancanza di focus e di attenzione, a determinare un risultato insufficiente. Se, infatti, le relazioni con i tuoi figli sono peggio-rate, molto probabilmente è perché da un bel po' non dedichi più loro il tempo necessario per poter svolgere bene il tuo ruolo di padre oppure perché non ti sei impegnato a

mantenere la qualità di comunicazione che esisteva quando erano piccolini o ancora perché hai dato per scontato il rapporto, pensando che non potesse mai vacillare. Se anni addietro fisicamente eri in gran forma, mentre adesso sei sovrappeso, fuori allenamento e ti senti perennemente stanco, non è certo perché hai sbagliato strategie di allenamento, ma semplicemente perché hai dedicato il tuo tempo e le tue energie al lavoro, per esempio, mettendo da parte la cura del tuo corpo e della tua salute.

Quindi, osservare il Cerchio della vita ti può dare importanti indicazioni sulle aree sulle quali devi concentrarti un po' di più. Per esempio, risulterà evidente se il tuo lavoro va benissimo ma, come rovescio della medaglia di questo successo, hai quasi eliminato gli spazi per le tue amicizie e per divertirti un po'. Ciò significa forse che devi smettere di lavorare e dedicare otto ore al giorno al tuo svago? Certo che no! Infatti, sarà sufficiente focalizzarsi un minimo su quell'area, per rimetterla in equilibrio velocemente. Nel momento in cui inizierai a porvi un po' di attenzione, deciderai magari di interrompere la routine della tv e uscire qualche sera in più per andare a teatro o al cinema o per stare un po' con gli ami-ci. Non si tratterà dunque, in questo caso, di «rubare» tempo al lavoro, ma di sfruttare qualitativamente meglio quello che hai già a disposizione. Allo stesso modo, se fosse l'area famiglia a essere in affanno, basterà sostituire lo «zapping» con una serata passata a giocare con i tuoi figli oppure portarli fuori con te, così da alzare in un sol colpo l'area famiglia e quella divertimento!

E molto importante, però, avere la totale consapevolezza che si può portare ognuna di quelle aree della nostra vita ai massimi livelli: basta focalizzarsi regolarmente su ognuna di esse e monitorare sistematicamente il loro livello di soddisfazione. Non ave-re credenze limitanti tipo: «Non si può avere tutto dalla vita!». Certo, forse non si potrà avere tutto, ma molto sì. E la qualità del-la tua vita dipende in gran parte da una sufficiente soddisfazione di tutte quelle aree, perché, come avrai sicuramente notato, interagiscono tutte tra loro e si influenzano reciprocamente. Se ne hai qualcuna a 10 e qualcun'altra a 0, sarai prima o poi desti-nato a pagare il prezzo di quello squilibrio. Se sei a 10 nella tua carriera e nelle tue finanze, ma vicino allo 0 per quanto riguarda la tua salute e la cura della tua forma fisica, arriverà inevitabile il giorno in cui pagherai dazio e rischierai di non poterti godere più a lungo tutto ciò che hai realizzato. O, se insieme al tuo portafoglio non cresce proporzionalmente la tua mentalità, ti troverai presto a pagare questa discrepanza e magari a rimpiangere i momenti in cui avevi meno soldi, ma anche meno preoccupazioni, tensioni e stress. «Equilibrio» è quindi la parola chiave.

Ricorda anche che, come abbiamo già visto, troppo spesso sopravvalutiamo ciò che potremmo fare in un anno e sottovalutiamo ciò che potremmo fare in cinque: anche chi, malauguratamente, avesse in questo momento tutte le otto aree tendenti allo 0, potrebbe rivoluzionare la sua vita e portarle vicine al livello 10 nell'arco di qualche anno, iniziando a focalizzarsi su ciascuna area una alla volta, con fiducia, atteggiamento mentale positivo e con una giusta pianificazione. Con un po' di tempo a disposizione, abbiamo davvero la possibilità di cambiare qualsiasi situazione.

«A piccoli passi si possono scalare alte montagne.»

Roy Martina.

La lista per il Genio della lampada!

Adesso che hai osservato le varie aree della tua vita, preparati a pianificare i tuoi obiettivi personali. Il lavoro che faremo si dividerà in due parti principali: una prima dove lasceremo andare la nostra mente, impegnando l'emisfero destro, creativo ed emozionale, alla ricerca di tutto ciò che vorremmo realizzare nel nostro futuro; una seconda dove torneremo all'emisfero sinistro, logico e razionale, per definire concretamente gli obiettivi che vogliamo realizzare nel prossimo anno nelle diverse aree della nostra vita.

La prima fase è molto piacevole, divertente, «liberatoria» e utile per il nostro scopo finale. Il suo presupposto è questo: immagina di trovare la lampada di Aladino con tanto di Genio annesso, che, come da copione, esce a ogni sfregamento. Sei lì pronto a esprimere i tuoi tre

desideri, quando il Genio ti dà una notizia in-credibile: essendosi evoluto, ha la possibilità di esaudire ben più di tre desideri, addirittura tanti quanti riuscirai a scriverne sui due fogli bianchi che verranno messi a tua disposizione! Non è una fortuna incredibile?

Bene, i due fogli saranno disponibili tra poche righe in questo libro e a te non resterà che compilarli. Cosa scriveresti su quei fogli se davvero potessi consegnarli al Genio e, quindi, se fossi si-curo di non fallire? Se non avessi limiti di tempo, età, denaro, conoscenze, capacità, se, insomma, avessi la certezza assoluta di farcela, garantita dal Genio della lampada, quali obiettivi ti piacerebbe raggiungere nel tuo futuro? Cosa vorresti fare, sperimentare, imparare, avere, diventare nella tua vita?

Per svolgere al meglio questo esercizio, però, è fondamentale ricordarsi i presupposti che ne sono alla base: non puoi fallire e non hai alcun tipo di limitazione! Scrivendo dovresti avere lo stesso spirito di un bambino che sta scrivendo la letterina a Babbo Na-tale, convinto che ogni cosa che chiederà gli verrà donata. Riesci a immaginare con quanta eccitazione, entusiasmo, foga, desiderio compilerebbe la lista quel bambino? Bene, entra in un identico stato d'animo prima di cominciare: ti aiuterà a lasciarti andare e a lavorare con intensità e creatività. Una regola importante da rispettare nello svolgimento di questo esercizio è scrivere velocemente senza quasi staccare la penna dal foglio per alcuni minuti: non interrompere il flusso di idee e scrivi tutto ciò che ti passa per la mente! Se ti è capitato di vedere un pubblicitario o un qualsiasi creativo fare un brain storming, sai esattamente di cosa sto parlando. Brain storming letteralmente significa «tempesta del cervello» ed è la definizione di una delle tecniche più utilizzate per trovare soluzioni creative a un determinato problema. Consiste fonda-mentalmente nel dare libero sfogo alle idee con l'obiettivo di trovare una grande quantità di soluzioni, invece che «la» soluzione ideale. Infatti, se partiamo con il desiderio di trovare subito la «migliore» soluzione possibile, andremo naturalmente a utilizza-re la parte più sistematica e razionale del nostro cervello, il quale seguirà la strada più logica. Ma se vogliamo dare libero sfogo al-la fantasia con l'obiettivo di cercare soluzioni nuove e alternati-ve, il modo migliore sarà quello di mettere da parte per qualche minuto la qualità e lavorare sulla quantità. Un pubblicitario che deve pensare un nome per un nuovo prodotto è capace di fare un brain storming per raccogliere centinaia di nomi possibili. E però fondamentale non criticare, perché se l'obiettivo non è che questi nomi siano qualitativamente perfetti, ma che siano tanti, non potremo mai raggiungerlo se discuteremo i pro e i contro di ogni suggerimento. Perciò, solo dopo aver dato il via libera alla fantasia, trovando centinaia di nomi, in buona parte assolutamente improponibili e assurdi, il creativo andrà alla ricerca di quelli qualitativamente validi, fino a scegliere tra essi il più adatto al prodotto in questione.

Ecco, compilando queste pagine devi assumere lo stesso atteggiamento: non criticare le cose che scriverai dicendoti «Ma questo non è possibile», «Non ce la farò mai a fare quest'altro», «Per questo qui ci vorrebbe tanta fortuna», anzi, ricorda che non esistono limitazioni di alcun tipo, perché hai la certezza di non poter fallire!

Scrivi sulla tua lista tutti gli obiettivi, grandi o piccoli, che ti piacerebbe realizzare nel tuo futuro, spaziando tra le più disparate aree della tua vita.

Potresti scrivere per esempio:

• Obiettivi relativi alla tua crescita personale: cosa ti piacerebbe imparare, conoscere, sperimentare, quali esperienze vorresti fare, quali aspetti del tuo carattere vorresti migliorare, quali competenze vorresti sviluppare. Vorresti suonare uno strumento? Conoscere una lingua? Frequentare un corso per parlare in pubblico? Eliminare la paura di volare o di nuotare? Andare a meditare in Tibet? Sapere a memoria tutta la Divina Commedia?

Obiettivi relativi all'attività lavorativa: che tipo di risultati vorresti ottenere nella tua professione, a che livello di carriera vorresti arrivare. Vorresti avviare una nuova attività? Dirigere un'impresa? Quanti collaboratori ti piacerebbe avere nel tuo team? Che fatturato vorresti raggiungere? Quanti clienti vorresti avere? Quali premi ti piacerebbe vincere?

Obiettivi relativi all'area delle finanze: obiettivi di guadagno, investimenti che ti piacerebbe fare, risultati che vorresti ottenere nella gestione del tuo patrimonio, liquidità che ti piacerebbe avere a disposizione per dare un'istruzione di prima classe ai tuoi figli, età alla quale vorresti raggiungere un'assoluta libertà finanziaria.

Obiettivi relativi a svago, avventura e divertimento: quali posti del mondo ti piacerebbe visitare, quali esperienze vorresti vivere. Nuotare con i delfini nel Pacifico? Andare a Macchu Pichu? Guidare una Ferrari da Formula Uno? Fare shopping in Rodeo Drive? Assistere a una prima alla Scala? Fare una partita a calcetto con Maradona e Pelé? Recitare in una compagnia teatrale?

Obiettivi relativi alla sfera dei rapporti e delle relazioni: esperienze che vorresti vivere con il/la partner, con i tuoi figli, con le persone a te care, qualità di rapporti che vorresti sviluppare, amicizie che ti piacerebbe coltivare.

Obiettivi relativi al possesso di beni materiali: quale auto-mobile vorresti guidare, che tipo di casa ti piacerebbe possedere, quali «giocattoli» vorresti comprarti. Orologi? Gioielli? Novità tecnologiche? Abiti?

Obiettivi relativi al dare agli altri: come ti piacerebbe contribuire a un mondo migliore. Fare volontariato? Organizzare una raccolta di fondi per i meno fortunati? Decidere una percentuale dei tuoi guadagni da devolvere in beneficenza? Creare una fondazione?

Evita però di scrivere obiettivi troppo generici tipo: «visitare tutto il mondo», «imparare tutte le lingue», «saper suonare tutti gli strumenti». Anche se il presupposto è che non hai limitazioni e che non puoi fallire, scrivi obiettivi che siano comunque specifici e, almeno teoricamente, fattibili. Quindi precisa quali posti vorresti visitare, quali strumenti suonare o che singole lingue imparare.

Sono da evitare anche obiettivi tipo: «trovare una cura per il cancro». Certamente a chiunque piacerebbe essere l'artefice di una scoperta del genere e se trovassimo realmente la lampada di Aladino forse lo esprimeremmo come desiderio. Ma, a meno che tu non sia un medico o uno studioso che potrebbe quindi real-mente impegnarsi su un tale obiettivo, non aggiungerlo all'elenco. Concentrati nel fare un brain storming di obiettivi magari ambiziosissimi, ma che possano essere realmente perseguiti da te, se mai decidessi di farlo in futuro e ne avessi le possibilità.

E anche questo l'ho fatto!

John Goddard, l'uomo che è stato definito dal Reader's Digest «il vero Indiana Jones», è probabilmente l'esploratore più famosa del mondo. Il suo è uno straordinario esempio di capacità di de-; finizione e perseguimento dei propri obiettivi a lungo termine. In un pomeriggio piovoso, all'età di quindici anni, John si sedette ai tavolo della cucina nella sua casa di Los Angeles e scrisse a1l'ini zio di una pagina di un semplice bloc-notes giallo: «Elenco delle; mia vita». Sotto questo titolo scrisse centoventisette obiettivi da: raggiungere e da allora ne ha conseguiti centootto, insieme a pi di altri trecento non in lista. Ho riportato l'elenco di Goddard qui di seguito. Leggerlo può essere sicuramente di grande ispirazio ne. Non si tratta di obiettivi semplici o facili: fra questi vi sono at-= tività davvero impegnative, come scalare le montagne più alte del mondo, navigare corsi d'acqua inesplorati, correre il miglio in cinque minuti, leggere tutte le opere di Shakespeare e l'intera Enciclopedia Britannica.

Quando all'età di cinquant'anni e con la maggior parte degli obiettivi raggiunta, gli venne chiesto cosa lo aveva spinto a scrivere un elenco così affascinante, rispose: «In primo luogo, ero stufo di sentirmi dire dagli adulti cosa fare e cosa non fare della mia vita. E poi non volevo superare la soglia dei cinquant'anni e accorgermi di non aver realizzato nulla nella vita».

Leggere questo elenco ti darà certamente una maggiore consapevolezza di ciò che può fare per noi mettere per iscritto le proprie mete, e forse ti susciterà anche un pizzico di invidia per tutto ciò che quest'uomo è stato in grado di sperimentare.

Dopodiché avrai le tue due pagine a disposizione da riempire con il tuo brain storming, senza mai interrompere la scrittura e con lo stesso entusiasmo e la stessa energia che avrebbe quel bambino che stende la sua lista dei doni per Babbo Natale!

Buon lavoro!

«Se sai veramente quali cose vuoi ottenere dalla vita,

è incredibile come le opportunità arriveranno

per permetterti di averle.»

John M. Goddard.

L'elenco della mia vita, di John Goddard.

ESPLORARE:

1. il Nilo. Fatto.
2. il Rio delle Amazzoni. Fatto.
3. il fiume Congo. Fatto.
4. il fiume Colorado. Fatto.
5. il fiume Yangtze, Cina.
6. il fiume Niger.
7. il fiume Orinoco, Venezuela.
8. il Rio Coco, Nicaragua. Fatto.

STUDIARE LE CULTURE PRIMITIVE:

9. Congo. Fatto.
10. Nuova Guinea. Fatto.
11. Brasile. Fatto.
12. Borneo. Fatto.
13. Sudan (John rimase quasi sepolto vivo in una tempesta di sabbia.) . Fatto.
14. Australia. Fatto.
15. Kenya. Fatto.
16. Filippine . Fatto.
17. Tanganika (oggi Tanzania) . Fatto.
18. Etiopia. Fatto.
19. Nigeria. Fatto.
20. Alaska . Fatto.

SCALARE:

21. l'Everest.

22. I'Aconcagua, Argentina.

23. il McKinley.

24. il monte Huascaràn, Perú. Fatto.

25. il Kilimangiaro. Fatto.

26. il monte Ararat, Turchia. Fatto.

27. il monte Kenya . Fatto.

28. il monte Cook, Nuova Zelanda.

29. il Popocatepetl, Messico . Fatto.

30. il Cervino . Fatto.

31. il monte Rainer. Fatto.

32. il Fujiyama . Fatto.

33. i1 Vesuvio . Fatto.

34. II monte Bromo, Giava . Fatto.

35. Il Grand Tetons . Fatto.

36. il monte Baldy, California. Fatto.

37. Fare Il medico e l'esploratore (Ha seguito un corso propedeutico di medicina e cura malattie nelle tribù primitive.) . Fatto.

38. Visitare ogni Paese del mondo (Gliene mancano 30).

39. Studiare gli indiani Navajo e Hopi . Fatto.

40. Imparare a guidare l'aereo . Fatto.

41. Andare a cavallo alla Parata delle Rose di capodanno . Fatto.

42. ripercorrere i viaggi di Marco Polo e di Alessandro Magno . Fatto.

FOTOGRAFARE:

43. le cascate dell'Iguaqu, Brasile . Fatto.

44. le cascate Vittoria, Rhodesia (Rincorso da un facocero!) . Fatto.

45. le cascate Sutherland, Nuova Zelanda . Fatto.

46. le cascate dello Yosemite . Fatto.

47. le cascate del Niagara . Fatto.

ESPLORARE SOTT'ACQUA:

48. le scogliere coralline della Florida. Fatto.

49. la Grande Barriera Corallina, Australia (Ha fotografato un mollusco bivalve di 150 chilogrammi.) . Fatto.

50. il mar Rosso. Fatto.

51. le isole Figi . Fatto.

52. le Bahamas . Fatto.

53. la palude di Okefenokee e le Everglades . Fatto.

VISITARE:

54. i poli Nord e Sud.

55. la Grande Muraglia cinese. Fatto.

56. i canali dl Panama e Suez. Fatto.

57. l'isola di Pasqua le Galapagos . Fatto.

58. la Città del Vaticano (Ha visto il Papa.) . Fatto.

59. il Taj Mahal . Fatto.

60. la torre Eiffel . Fatto.

61. la Grotta Azzurra di Capri . Fatto.

62. la Torre dl Londra. Fatto.

63. la torre pendente di Pisa. Fatto.

64. il pozzo sacro di Chichén-itzà, Messico . Fatto.

65. scalare I'Ayers Rock in Australia . Fatto.

66. seguire il fiume Giordano dal lago di Tiberle' de al mar Morto

NUOTARE IN:

67. lago Vittoria . Fatto.

68. lago Superiore . Fatto.

69. lago Tanganika . Fatto.

70. lago Titicaca, Sudamerica . Fatto.

71. lago Nicaragua . Fatto.

REALIZZARE:

72. diventare Aquila degli Scout . Fatto.

73. imbarcarsi su un sottomarino . Fatto.

74. atterrare e decollare da una portaerei . Fatto.

75. volare in dirigibile, mongolfiera e aliante . Fatto.

76. montare un elefante, un cammello, uno struzzo e un cavallo selvatico . Fatto.

77. praticare la pesca subacquea a dieci metri e restare in apnea sott'acqua per due minuti e mezzo . Fatto.

78. riuscire a pescare un'aragosta di cinque chilogrammi . Fatto.

79. Si mare di 25 centimetri . Fatto.

80. suonare il flauto e il violino . Fatto.

81. dattiloscrivere cinquanta parole il minuto. Fatto.

82. lanciarsi con il paracadute. Fatto.

83. imparare a sciare sulla neve e sull'acqua . Fatto.

84. andare in una missione religiosa . Fatto.

85. seguire il Sentieró John Muir . Fatto.

86. studiare le medicine indigene e apprendere quelle utili . Fatto.

87. ottenere trofei fotografici di elefante, leone, rinoceronte, ghepardo, bufalo cafro e balena . Fatto.

88. imparare a tirare di scherma . Fatto.

89. imparare il jujitsu . Fatto.

90. insegnare all'università . Fatto.

91. assistere a una cerimonia di cremazione a Bali . Fatto.

92. esplorare le profondità marine . Fatto.

93. recitare in un film di Tartan. (Ora lo considera un sogno infantile poco importante.)

94. possedere un cavallo, uno scimpanzé, un ghepardo, un gattopardo americano e un coyote (Mancano lo scimpanze e il ghepardo).

95. diventare radioamatore.

96. costruirsi un telescopio . Fatto.

97. scrivere un libro (sul viaggio sul Nilo) . Fatto.

98. pubblicare un articolo sulla rivista «National Geographic» . Fatto.

99. saltare in alto 1,50 m . Fatto.

100. saltare in lungo 4,50 m . Fatto.

101. correre il miglio in cinque minuti . Fatto.

102. pesare 80 chili svestito (ancor oggi) . Fatto.

103. eseguire 200 sollevamenti del tronco e 20 sollevamenti sulle braccia alla sbarra . Fatto.

104. imparare il francese, lo spagnolo e l'arabo . Fatto.

105. studiare i draghi dell'isola di Komodo (La barca si è guastata a venti miglia dall'isola.).

106. visitare il luogo di nascita del nonno Sorenson in Danimarca . Fatto.

107. visitare il luogo di nascita del nonno Goddard in Inghilterra . Fatto.

108. imbarcarsi su una nave mercantile come marinaio . Fatto.

109. leggere l'intera Encyclopaedia Britannica (Ha letto numerose parti di ogni volume.)

110. leggere la Bibbia dal principio alla fine . Fatto.

111. leggere le opere di Shakespeare, Platone, Aristotele, Dickens, Thoreau, Poe, Rousseau, Bacone, Hemingway. Twain, Burroughs, Conrad, Talmage, Tolstoj, Longfellow, Keats, Whittier, Emerson (non ogni opera di ciascuno) . Fatto.

112. avere familiarità con le composizioni di Bach, Beethoven, Debussy, Ibert, Mendelssohn, Lalo, Rimski-Korsakov, Respighi, Liszt, Rachmaninov, Stravinskij, Toch, Cajkovskij, Verdi . Fatto.

113. saper usare bene aereo, motocicletta, trattore, surf, fucile, pistola, canoa, microscopio. pallone da football, pallone da basket, arco, laccio e boomerang . Fatto.

114. comporre musica . Fatto.

115. suonare il Chiaro di luna al pianoforte . Fatto.

116. assistere alla cerimonia di camminare sul fuoco (A Bali e nel Suriname.) . Fatto.

117. estrarre il veleno da un serpente.

(Morso da un crotalo adamantino durante una caccia fotografica.) . Fatto.

118. accendere un fiammifero con un fucile calibro 22 . Fatto.

119. visitare uno studio cinematografico . Fatto.

120. salire sulla piiamide di Cheope . Fatto.

121. diventare socio dei Club degli esploratori e dei Club degli Avventurosi . Fatto.

122. imparare a giocare a polo . Fatto.

123. attraversare il Grand Canyon a piedi e in barca . Fatto.

124. circumnavigare il globo (quattro volte) . Fatto.

125. andare sulla luna (un giorno se Dio vuole).

126. sposarsi e avere figli (Ne ha cinque.) . Fatto.

127. vivere fino al XXI secolo (a 75 anni) . Fatto.

Brain Storming.

Libera la tua mente su tutto ciò che vorresti fare, avere, diventare, sperimentare se fossi sicuro di non fallire!

Bene, dopo aver dato libero sfogo alla fantasia e aver creato un lungo elenco di ciò che ti piacerebbe realizzare nel tuo futuro, riper-corri questa lista e scrivi a fianco un numero a scelta tra 1, 3, 5, 10 e 20, corrispondente al numero di anni entro i quali potresti raggiunge-re quell'obiettivo se decidessi di perseguirlo veramente. Quindi, se ti prefiggi di «imparare lo spagnolo» e pensi che ti potrebbero bastare dieci mesi per essere in grado di parlarlo sufficientemente, il numero che gli scriverai a fianco sarà «1». Se invece ritieni che ti ci voglia-no circa due anni per raggiungere quel risultato, scriverai «3».

Chiaro? Limitati ai numeri che ti ho suggerito, cioè 1, 3, 5, 10 e 20 e non scriverne altri: lo scopo di questa numerazione è semplicemente darti un'indicazione di quali e quanti di questi obiettivi sono alla tua portata a breve, medio o lungo termine.

Fallo subito e poi prosegui con la lettura dalla riga successiva.

Se hai numerato come indicato tutti i tuoi obiettivi, potrai no-tare che, con tutta probabilità, buona parte di essi sarebbe raggiungibile in uno o tre anni se tu decidessi di impegnartici vera-mente. Quindi, molti dei nostri «sogni» - perché è proprio questo che ti avevo chiesto di scrivere presupponendo che non vi fosse alcuna limitazione - sono in realtà molto più alla portata di quanto generalmente crediamo. Pensa che tipo di vita potresti vivere se, come John Goddard, ti impegnassi passo passo per realizzarli uno alla volta nei prossimi anni.

«Tutti i nostri sogni possono diventare realtà

se abbiamo il coraggio di perseguirli.»

Walt Disney.

La tua «top ten.»

Ora che hai liberato l'energia del tuo emisfero destro, ritorna po' più con i piedi per terra, concentrandoti concretamente su obiettivi che desideri realizzare nei prossimi mesi. Ciò che vo tu facessi, per proseguire in questo processo di pianificazione programmazione della tua mente verso il tuo successo personale.. è scrivere la tua «top ten», i dieci obiettivi più importanti che ti sei impegnato a raggiungere nel prossimo anno, cioè entro i prossimi dodici mesi circa. Puoi prendere spunto dal brain storming svolto in precedenza, così come scriverne altri nuovi. Suggerisco una decina di obiettivi perché così hai la possibilità di spaziare nelle di-verse aree della tua vita e puoi porti mete anche di minore importanza assoluta, ma fondamentali per creare o mantenere l'equilibrio di cui parlavamo poco fa. Perciò, potrai avere un «podio» formato dagli obiettivi più importanti, che più potranno migliorare la qualità della tua vita e che richiederanno una maggiore attenzione (anche perché, probabilmente, potranno determinare automatica-mente la fattibilità di altri obiettivi indicati). Se, per esempio, vuoi aumentare i tuoi guadagni del venti per cento entro un anno, questo potrebbe essere determinante per realizzare anche obiettivi tipo: «fare una vacanza da sogno in Polinesia con la mia famiglia» e «comprarmi la moto nuova». Nello scrivere la tua «top ten» puoi scrivere i tuoi dieci obiettivi in ordine di priorità mettendo ai primi posti quelli che faranno davvero la differenza per te se raggiunti nei prossimi mesi. Ricorda di rispettare le regole del «decalogo del buon obiettivo»: specifico, misurabile, espresso in positivo, con una scadenza ben precisa, fattibile e motivante.

Ovviamente dieci è un numero indicativo. Sei libero di scriver-ne qualcuno in meno o qualcuno in più, anche se non ti consiglio quest'ultima opzione, poiché quando abbiamo troppe cose su cui impegnarci, rischiamo di farne troppo poche.

LA MIA «TOP TEN.»

Rileggi quindi tutta d'un fiato la lista dei tuoi obiettivi primi,. pali per il prossimo anno e prova per un attimo a pensare a co staresti tra trecentosessantacinque giorni se li avessi raggiunti tu ti. Fantasticamente, vero? Si rivelerebbe un'annata straordinaria di quelle da ricordare. Probabilmente la qualità della tua vita mi gliorerebbe sensibilmente, e allora vuoi dire che hai individua proprio dei buoni obiettivi, per i quali varrà la pena impegnarsi!'

Definisci a questo punto un piano d'azione per ognuno di es pianificando un gradino alla volta ciò che dovrai fare per ra giungere il risultato finale. Più il tuo Piano sarà dettagliato, c da suddividere l'obiettivo in tanti microbiettivi, più facile sa monitorarlo e portarlo a compimento. Decidi i primi passi da re e mettiti subito all'opera. Ricorda che senza azione ogni p getto rimane solo un mucchio di belle parole...

«Ben fatto è meglio che ben detto.»

Benjamin Franklin.

Dietro ogni obiettivo ci dev'essere uno scopo motivante. Ti vito a prenderti un po' di tempo per scrivere, relativamente ognuno di questi obiettivi, alcuni motivi per i quali è importan per te raggiungerli entro un anno. Cosa ti darà riuscirci? Come farà stare? Cosa cambierà in meglio per te e per chi ti sta vicin E, invece, cosa ti costerebbe il non farlo? Come ti farebbe sta Come influirebbe sulla tua autostima? A cosa dovresti rinuncia se non lo facessi?

Come vedi queste domande ti devono indurre ad associ grande piacere all'idea di farlo e altrettanto dolore all'idea di n farlo. E, come abbiamo già visto numerose volte, usare come « fetto leva» queste due forze è tutto ciò di cui hai bisogno per av re la giusta motivazione che ti dia la spinta verso il raggiun mento degli obiettivi.

Comunque sia, il motivo principale per il quale varrebbe la na impegnarsi è che nel muoverti verso la realizzazione di qu traguardi, tu crescerai come persona. Niente in un obiettivo è p, importante della persona che diventiamo nel realizzarlo. Per r giungere risultati più alti di quelli avuti finora, dobbiamo elev gli standard dei nostri pensieri e dei nostri comportamenti e

tarli a un livello in cui il risultato sarà solo la naturale conseguenza della nostra evoluzione. E chi saremo diventati sarà di gran lunga più appagante di ciò che avremo ottenuto.

«Raggiungere degli obiettivi in sé e per sé

non vi renderà mai felici a lungo termine;

è chi diventerete che vi può dare il senso più profondo

e duraturo di realizzazione.»

Anthony Robbins.

Per ottenere quei risultati, però, dovremo diventare già prima il tipo di persona che li vale. Quali caratteristiche ha una persona che riesce a raggiungere tali traguardi? Che tipo di persona devi tu diventare, per ottenere i risultati che desideri? Scrivilo nello spazio sottostante, facendo un identikit delle caratteristiche che permettono a questa persona di realizzare i propri sogni.

Che tipo di persona devo diventare per raggiungere i miei obiettivi?

Pensare e agire «come se...»

Dicono che dai tempi di Jerry Lewis non si vedesse un comico co-sì, capace di far sbellicare la gente dalle risate senza neanche dire una parola, ma semplicemente usando la sua incredibile mimica facciale. Jim Carrey è uno degli attori più amati e stimati di Hollywood, oltre che uno dei più pagati, con dei cachet di oltre venti milioni di dollari a film.

«I fallimenti mi hanno insegnato che non esiste fallimento fin-ché continui a provare», ha affermato un giorno e la sua è certa-mente la storia di un uomo che partendo dal livello più basso che si possa immaginare è arrivato all'apice del successo, grazie a un atteggiamento mentale straordinario e alla sua capacità di con-centrare tutte le sue energie sul suo obiettivo, che sin da giovanissimo, era quello di diventare un comico famoso, un attore. Passava le ore davanti allo specchio esercitandosi a utilizzare i muscoli del viso per creare le espressioni più strane, buffe ed esagerate, abilità che anni dopo si rivelerà per lui un'arma vincente. Adorava far ridere le altre persone e donar loro alcuni momenti di felicità. A scuola la maestra strinse un patto con lui: ogni qual volta si fosse comportato bene, durante la lezione avrebbe avuto a disposizione gli ultimi cinque minuti per esibirsi davanti ai compagni, e regolarmente le lezioni finivano con le risate provocate dalle sue straordinarie imitazioni. Riusciva a strappare un sorriso a chiunque, anche in famiglia, dove la situazione non era particolarmente rosea (arrivarono perfino a dormire in quattro in un pullmino prima e in una tenda da campeggio poi). Le difficoltà economiche della sua famiglia, costrinsero Jim ad abbandonare la scuola prima del diploma per lavorare come custode in una fabbrica, dove uno dei suoi compiti principali era pulire i gabinetti. Crescendo si trasferì a Los Angeles per inseguire il suo sogno, facendo la gavetta nel settore cinematografico. La strada sempre in salita per lui e le continue difficoltà lo portarono spesso a vivere periodi di tremenda frustrazione. Anche nei momenti più duri, però, Jim non smetteva di focalizzarsi sui propri obietti-vi. Li aveva scritti e se li ripeteva a voce alta, ogni giorno, dedicando poi alcuni minuti a visualizzarli nitidamente, nei dettagli, vivendo in anticipo le sensazioni che da lì a breve avrebbe real-mente vissuto. Il suo posto favorito per fare questo erano le colli-ne di Los Angeles, dove la sera si recava tutto solo: si sedeva osservando il panorama della città illuminata ai suoi piedi e semplicemente immaginava la vita che avrebbe voluto vivere, senza tornare a casa finché non avesse avuto la sensazione di sentirla fisicamente. Addirittura un giorno si autofirmò un assegno del valore di dieci milioni di dollari «per servizi resi» ; lo datò e lo mise nel portafoglio, e da lì, in seguito, lo tirò fuori ogni giorno, per guardarlo intensamente e pensare con chiarezza a ciò che avrebbe realizzato.

Quattro anni dopo, in una data non molto distante da quella che aveva scritto su quell'assegno, Jim Carrey firmò un contratto del valore di dieci milioni di dollari per il suo ruolo nel film The Mask.

«È meglio rischiare di morire di fame, che arrendersi.

Se rinunci ai tuoi sogni cos'altro ti rimane?»

Jim Carrey.

Hai definito i tuoi obiettivi, adesso sono fondamentali alcuni altri passi per trasformarli in realtà.

Rileggi i tuoi obiettivi ogni giorno, possibilmente a voce alta. Falli diventare il tuo «chiodo fisso» così da mantenere il tuo SAR attivato costantemente.

Scriviteli su dei biglietti e attaccali in posizioni strategiche dove ti possa cadere l'occhio durante la giornata: lo specchio del bagno, il portafoglio, l'aletta parasole del-l'auto... Fai in modo di condizionare la tua mente il più possibile per averli sempre nitidi tra i tuoi pensieri.

Definisci un piano d'azione e agisci subito, così da sfrutta-re l'energia iniziale data dall'entusiasmo per le decisioni prese riguardo al tuo futuro. Batti il ferro finché è caldo! Anche la più lunga delle maratone inizia con un primo passo. Fallo subito, in modo da essere in gara il prima possibile e iniziare a muoverti nella direzione dei tuoi sogni.

Visualizza il risultato finale. Crea un'immagine dissociata di te stesso che agisci esattamente come desideri e che raggiungi il risultato che vuoi e come lo vuoi. Osserva cosa ti rende così efficace, quali sono le tue caratteristiche vincenti che ti permettono di raggiungere facilmente le tue mete. Dopodiché entra nell'immagine, associato alle sensazioni e vivile rendendole il più reali possibile. Bombarda il tuo sistema nervoso di messaggi su come vuoi agire e su che

sensazioni vorrai provare. Tieni sempre a mente che il nostro sistema nervoso non distingue esperienze vividamente immaginate da esperienze vissute e usa costantemente a tuo vantaggio questo meccanismo.

E infine, pensa e agisci «come se». Non aspettare di aver raggiunto i risultati che desideri per diventare il tipo di persona che merita di ottenerli. Prima devi essere quella persona, poi devi agire in quel modo e come risultato avrai quello che ti aspetti. Acquisisci da subito l'identità della persona che ottiene quel tipo di risultati e inizia immediatamente a comportarti come se li avessi già rag-giunti. Pensa come vorresti essere, comportati di conseguenza e inizierai da subito a essere già quella persona. D'altra parte l'identikit che ne hai fatto poche righe fa, non rimandava assolutamente a un Superman o a una Wonder Woman e neanche riportava caratteristiche che sono così lontane dalle tue. Molto probabilmente rappresentava esattamente la descrizione di te stesso quando sei al tuo meglio, quando non ti fai condizionare da limitazioni che tu stesso ti dai e agisci per come tu sei vera-mente. Libera il campione che è dentro di te e vola verso il futuro che desideri e meriti.

Punti chiave.

Focalizzarsi sul proprio obiettivo: ((Quale risultato voglio ottenere?».
La *mission personale è ciò* che ci *può* dare la più potente spinta interiore ed è in grado di conferire alla nostra vita un appagamento e un senso di sicurezza assoluti.

"1 Un obiettivo non è nient'altro che un *sogno* con una *scadenza.*
Quando definiamo esattamente *cosa vogliamo ci* muoviamo più rapidi e determinati, senza disperdere energie e perfettamente focalizzati.

Flessibilità è potere.
Più il tuo *Piano d'azione* sarà dettagliato, più facile sarà monitorarlo e portarlo a compimento.
.1. Niente in un obiettivo è più importante della persona che *diventiamo* nel realizzarlo. Chi saremo diventati sarà di gran lunga più appagante di *ciò* che avremo ottenuto.
J Pensa e agisci *«come se...o:* non aspettare di aver raggiunto i risultati che desideri per diventare il tipo di persona che merita di ottenerli.

Le tue riflessioni.

Da leader di te stesso a leader di altri.

Da qualche anno conosco personalmente e faccio il possibile per dare una mano a un uomo che aiuta le persone a vincere contro se stesse contro le loro dipendenze. E un allenatore così potente che ha aiutato migliaia di ragazzi ad affrontare mostri talmente grandi da essersi concretizzati in una delle dipendenze più forti, quella dell'eroina. Non è un medico né uno psicologo. E un sacerdote, ma per me questa persona con il suo modo di lavorare con gli esseri umani attraverso gli altri esseri umani e per l'amo-re, la passione, la dedizione e la competenza che gli sono proprie, rappresenta un modello assolutamente di successo di coach.
Eppure don Antonio era considerato un «bambino difficile». Rimasto orfano di padre quando aveva solo quattro mesi, crebbe con dentro un rancore e una rabbia, difficili da sopportare. Non poteva perdonare a Dio quello che gli aveva fatto. La madre, vedova orgogliosa, non accettò mai l'aiuto dei parenti, nonostante fosse costretta a vivere in condizioni di povertà totale. Antonio e suo fratello dormivano nello stesso letto perché era l'unico a disposizione. Durante l'inverno il piccolo faceva sempre la pipì a letto piuttosto che alzarsi e andare al bagno fuori al freddo nel cortile, e gli psicologi dicevano che era complessato. La madre, donna dura di altri tempi, non era certo prodiga di gesti affettuosi, anzi, non faceva che prenderlo a bastonate, perché era un ragazzo con un carattere difficilissimo, ribelle, che urlava, litigava sempre e faceva arrabbiare tutti. Il primo giorno di asilo spaccò il naso a un compagno, e quindi venne espulso subito, mentre in terza media fu bocciato per cattiva condotta.

All'età di quattordici anni decise di togliersi la vita, stufo di stare al mondo senza papà e con una madre che non sentiva co-me tale. Così un giorno comunicò alla sua «famiglia» che si sarebbe suicidato, per ritrovare finalmente suo padre e per non fare più disperare tutti coloro che lo dovevano sopportare. Quello sfogo gli permise di comunicare per la prima volta tutto quello che aveva dentro: come risultato Antonio decise di accantonare i propositi di suicidio, e di proseguire gli studi, ma non riuscì comunque a eliminare tutto quell'astio che sentiva sempre dentro di sé, una profonda rabbia contro il mondo, e contro Dio che l'aveva privato dell'affetto paterno.
Finì il liceo classico e si trasferì a Bologna per frequentare Lettere a indirizzo musicale all'università. Per mantenersi agli studi cominciò a lavorare come assistente alla «Città dei Ragazzi», un pro-getto, di stampo americano, sviluppato subito dopo guerra, che raccoglieva e assisteva i ragazzi minori con gravi disagi. Fu lì che incontrò Romano, un bambino di undici anni che gli rivoluzionò completamente la vita. Romano era arrivato alla Città dei Ragazzi perché una notte aveva accoltellato il padre, stanco di ricevere l'ennesima molestia sessuale, abusi che subiva da anni da tutti i maschi adulti della famiglia, papà, nonno, zio. Quella notte si armò di coltello e quando si presentò il padre ubriaco lo colpì con tutta la forza che aveva in corpo. L'assistente sociale al quale venne affidato il caso diede credibilità alla versione del padre invece che a quella del bambino, che fu portato alla città dei Ragazzi e, perché fosse aiutato, venne affidato ad Antonio. Romano era aggressivo, dispettoso, attaccabrighe e portava sempre con sé, in tasca, lo stesso coltello con cui aveva colpito il padre, brandendolo ogni volta che veniva preso in giro o che litigava con qualcuno. Una notte Antonio entrò nel dormitorio per cercare di sottrarglielo durante il sonno. Romano, però, dormiva con il coltello stretto nel-la mano destra, che teneva ben nascosta sotto il cuscino e quando sentì Antonio avvicinarsi, balzò sul letto urlando con due occhi pieni di odio e di dolore, lo stesso dolore che aveva provato ogni volta che qualcuno, in passato, si era avvicinato al suo letto. Quella notte per la prima volta raccontò, piangendo, tutta la sua storia Gli altri bambini del dormitorio, ai quali risultava terribilmente antipatico, lo ascoltarono attoniti, piansero con lui e alla fine lo abbracciarono intensamente, come mai aveva provato prima.

Antonio rimase sconvolto: non pensava che un bambino di undici anni potesse aver avuto un'esperienza di vita così deva-stante. Lui che si credeva la vittima del mondo, senza papà e con la mamma che lo bastonava! Aver conosciuto quel bambino e la sua storia ribaltò completamente tutte le sue convinzioni a riguardo, e da quel momento iniziò a pensare a come avrebbe potuto aiutare tutti i bambini che, come Romano, vivevano nella disperazione più cupa. Pensò che il modo più facile per poter svolgere un'attività del genere nella società di

allora fosse farsi prete, ma era una cosa assolutamente inconcepibile per lui, che non aveva mai accolto la fede ed era da sempre arrabbiato con Dio. Ma poco per volta maturò dentro di sé questa decisione e a ventidue anni lasciò l'università per iniziare gli studi di teologia. Nel maggio 1956 venne ordinato sacerdote e da allora Don Antonio Mazzi ha profuso tutte le sue energie per quella che è diventata la sua missione personale: mettersi, come dice lui, «dalla parte dei perdenti per cercare di farli finalmente vincere». Ogni giorno lo si vede in televisione combattere la sua battaglia con tutto se stesso e profondere il suo impegno instancabile all'interno e all'esterno delle istituzioni.
Da quando ho avuto il piacere di conoscerlo, sono stato contagiato dall'amore che trasmette e dalla passione che mette in ogni piccola cosa, tanto da mantenere, a settant'anni suonati, la stessa energia ed entusiasmo di quel giovane ragazzo veneto che decise di farsi prete per aiutare gli «ultimi». Don Mazzi è per me l'esempio vivente di qualcuno che prima è stato in grado di diventare leader di se stesso e poi, grazie a questo salto di qualità personale, è diventato un punto di riferimento per tante altre persone. Il ragazzo ineducabile è diventato un grande educatore. Il ragazzino aggressivo e asociale ha saputo aggregare una marea di persone con le quali condividere il proprio sogno, consapevole che da so-lo non avrebbe mai potuto farcela. E insieme agli educatori delle trenta comunità della sua Fondazione Exodus sparse in tutta Italia, raccoglie, ospita e aiuta a ritrovarsi centinaia di tossicodipendenti, che lui ama come se fossero suoi figli e ai quali dona tutto se stesso perché possano ricostruirsi una vita.
Un giorno gli ho chiesto quali caratteristiche dovesse avere, se-condo lui, un educatore per essere un grande educatore e me ne ha indicate tre: riuscire a vedere sempre i lati positivi nelle altre persone, anche quando sono proprio «nascosti»; saper lavorare in gruppo; essere un inguaribile ottimista, ossia credere che ce la si può sempre fare e che l'irrecuperabile non esiste.
Caratteristiche di un grande leader...

La vita è uno sport di squadra.

Indubbiamente l'uomo è nato come essere sociale. Abbiamo avuto modo di comprendere come quello dell'unione sia uno dei bisogni fondamentali dell'essere umano e come nel contribuire diamo alla nostra vita un senso più profondo, raggiungendo il vero appagamento. Quindi, chiunque pensi di fare tutto da solo, di esse-re felice da solo, in realtà potrà difficilmente realizzare il suo obiettivo. La vita è uno sport di squadra e il destino di chi è da solo è comunque triste, indipendentemente da quelle che sono le ricchezze o qualsiasi altro aspetto materiale di cui ci si possa circondare. Anche l'eremita che sceglie una vita ascetica, lontana da ogni suo simile, raggiunge la felicità grazie al contatto con un es-sere universale che rappresenta il tutto, e quindi comunque non è solo.
Il bisogno dell'altro è nella natura umana: l'uomo, millenni ad-dietro, era un animale, un primate ed era già un essere sociale. Perciò siamo stati esseri sociali ancor prima che esseri umani! A questo punto però è importante approfondire alcuni aspetti del-l'evoluzione, perché quelle scimmie per loro fortuna avevano l'istinto che le guidava nei comportamenti sociali e nelle loro relazioni. Anche quando si riscontrano comportamenti aggressivi tra le scimmie si tratta sempre di reazioni circoscritte a una situazione specifica e, come succede sempre nel mondo animale, sono di rapida soluzione e brevissima durata. Difficilmente si vedono scimmie che non si considerano per lunghi periodi oppure che arrivano a creare delle vere e proprie faide familiari o vendette trasversali come quelle a cui assistiamo tra esseri umani. E non mi sto riferendo a vendette tra clan mafiosi, ma alle vendette più o meno gravi che accadono in normali gruppi familiari o in un qualsiasi ufficio dove c'è un protrarsi di rancori, di mezze frasi, di sgambetti più o meno palesi, di calunnie. Ci sono persone che vanno in pensione a sessantacinque anni e continuano nel tempo, magari al bar, a parlar male di questo o quel collega che han-no sempre odiato, delle malefatte che sono state compiute verso di loro e alle quali essi stessi hanno risposto. Questo è un comportamento che in natura non è concepibile ed è solo uno degli esempi dei fraintendimenti ai quali si pub andare incontro per banali problemi di comunicazione e non comprensione del fatto che abbiamo bisogno degli altri per realizzare la nostra felicità. Sia che una persona abbia degli obiettivi concreti, materiali, sia che voglia semplicemente migliorare la propria vita emozionale ha comunque bisogno di altri che le stiano

intorno e che contribuiscano a questi obiettivi ed ha bisogno a sua volta la necessità di contribuire agli obiettivi delle persone a lei prossime.

Quindi, chiarito il fatto che chiunque pensi di raggiungere la felicità o la realizzazione da solo non ha alcuna possibilità di riuscirci, è importante andare a capire come relazionarci efficacemente con gli altri, in modo da creare intorno a noi un ambiente che possa farci stare bene e dove ci sia uno scambio di energia positiva e supporto. Precisamente l'obiettivo di questo capitolo.

Essere un coach.

Innanzi tutto, se hai scelto di intraprendere una strada che ti por-ti a essere sempre più *leader di te stesso,* devi essere consapevole che questa tua decisione di crescita personale, di metterti in gioco, di cercare delle informazioni in più per sviluppare il tuo sistema di pensiero verso uno che ti dia dei risultati maggiori, può comportare dei problemi di relazione con gli altri.

«Come? Allora migliorare mi farà stare peggio con la gente?»

No, non sto dicendo questo. Intendo dire che la tua evoluzione ti porterà a fare i conti con un inevitabile cambiamento nei rap-porti con gli altri. Nel momento stesso in cui, grazie a una maggiore consapevolezza della natura umana, sarai in grado di notare aspetti che prima non notavi, di ascoltare gli altri in maniera di-versa da prima, di dare significati nuovi ai loro comportamenti rispetto a quelli che avresti attribuito in passato, il tuo rapporto con il prossimo non potrà rimanere immutato. La cosa ha sicuramente moltissimi risvolti positivi, ma può anche comportare delle difficoltà, soprattutto nel rapportarti con coloro che, non avendo compiuto la stessa crescita, sono rimasti al livello di pensiero che era anche il tuo qualche tempo addietro e che adesso potrebbero in qualche modo apparirti limitati nei loro schemi e limitanti per il tuo sviluppo. E un discorso che può apparire un po' altezzoso, ma è semplicemente realista, perché è ciò che vedo accadere continuamente e che crea grandi conflitti nelle persone avviate in un percorso di crescita mentale, emozionale e spirituale.

Ma allo stesso modo sono fermamente convinto che chi sviluppa delle conoscenze e delle capacità che gli permettano di avere una qualità di vita superiore abbia il dovere sociale e morale di assumersi la responsabilità di trasferirle agli altri. Cosa sarei,-be successo se tutti i protagonisti di grandi scoperte o di rivoluzionarie invenzioni non le avessero condivise con l'umanità? Parimenti, chi sviluppa un livello di pensiero più alto ha il compito di trasferirlo alle persone che lo circondano, di contribuire alla loro crescita, di diventare un «educatore». Educare deriva dal la-tino ex ducere e significa «condurre fuori», sprigionare e portarle alla luce ciò che è già dentro ogni uomo. Non vuoi dire instillare nel proprio allievo dei nuovi concetti, ma aiutarlo piuttosto a trovare le verità che sono già dentro di lui, a renderlo consapevole di ciò che già inconsapevolmente conosce.

Tra l'altro, fare questo è un modo straordinario per soddisfare i propri bisogni al massimo livello e attraverso un'esperienza di prima classe!

Il miglior modo per farlo, però, non è ergersi a «insegnante», ponendosi in una posizione di superiorità nei confronti di chi ne si meno di noi. Un atteggiamento del tipo: «Io che ne so più di te adesso ti insegno come si fa» non farà altro che allontanare le per sone. I migliori maestri hanno la consapevolezza e l'umiltà di ricordarsi sempre che sono semplicemente uno strumento per gli a14 che solo «quando l'allievo è pronto il maestro appare» e che quindi

«Nessuno può insegnare qualcosa a un altro uomo.
Può solo aiutarlo a tirare fuori qualcosa che ha già dentro di sé..d

Galileo Galilei.

Prima bisogna lavorare su di sé e poi, eventualmente, si può condividere con altri la propria esperienza e i propri risultati.

Un buon leader guida con l'esempio! Se vuoi essere uno stimolo per le altre persone, sii l'esempio vivente di ciò che credi e affermi. Se il tuo impegno è essere sempre più leader di te stesso, migliorarti costantemente, ottenere i risultati che ti sei prefissato e rag-giungerli godendoti il percorso, insomma, se punti a stare bene, stai pur certo che le persone intorno a te lo noteranno. E inevitabilmente ti prenderanno come punto di riferimento. Nel già citato film Forrest Gump c'è una metafora straordinaria di tutto ciò ed è quando Forrest decide di correre, attraversando più volte da costa a costa gli Stati Uniti. Lui va per la sua strada, senza dare spiegazioni a nessuno e lo fa con una coerenza tale, da diventare il simbolo di colui che sa dove sta andando e perché lo sta facendo. E, inevitabilmente, c'è chi inizia a seguirlo, a correre

dietro di lui e a prenderlo come esempio. Non ha dovuto fare niente perché acca-desse, la gente lo seguiva perché voleva imparare da lui.
Come accade in una qualsiasi palestra, dove se ti alleni con impegno e con costanza, arriva presto qualcuno a chiederti consigli su come fare o, semplicemente, se può allenarsi con te, nel momento in cui sarai un buon esempio nella palestra della vita, troverai presto qualcuno che ti seguirà, che vorrà imparare da te e ti chiederà come muoversi.
Ovviamente non sarà così con tutti. Anzi.
Si comporteranno in questo modo tutti quelli che avranno voglia di imparare, anche loro potenziali leader di se stessi. Poi ci so-no gli altri, generalmente la maggior parte, che quando vedono qualcuno che ottiene risultati speciali, invece prenderne esempio, se ne sentono sminuiti, e quindi puntano a denigrarlo o a contra-starlo. Purtroppo la tendenza a non voler riconoscere qualcuno migliore di noi va ovviamente a discapito delle relazioni. Di conseguenza chi è riuscito a ottenere qualche risultato in qualunque campo dovrà per prima cosa armarsi di una grande pazienza, ca-pire che questo succede per ragioni ben precise, ristudiare il per-corso compiuto e individuare un'efficace strategia per guidare le persone che ancora non hanno superato certi passaggi.

Si troverà inoltre ad affrontare l'invidia di chi non ha mai rag-giunto certi risultati e dovrà affrontare una serie di resistenze che sono le stesse di cui potrebbe parlarvi un allenatore di qualsiasi sport. Il suo ruolo è infatti quello di esortare, spingere l'allievo affinché attinga il massimo dal suo potenziale. Un coach è proprio colui che guida le persone a sfruttare di più il loro potenziale. Se l'atleta ha sempre fatto dieci flessioni sarà convinto che quello sia il suo limite: il ruolo del coach è quello di spingerlo oltre. E cosa ac-cade quando qualcuno cerca di farci superare quei limiti o di indurci a cambiare qualche abitudine e di portarci fuori dalla nostra zona di comfort? Tendenzialmente sviluppiamo delle resistenze e le sviluppiamo sia verso noi stessi sia verso colui che ci sta stimolando. Un coach deve aspettarselo e deve strutturare la sua forma mentis e impostare la sua comunicazione su questo tipo di reazione. E né più né meno quello che può aspettarsi un genitore con i propri figli che crescono. Inizialmente ci sarà una fase di fiducia e gratitudine, quando il bambino è ancora totalmente dipendente, ma poi si arriverà all'adolescenza e allora ci imbatteremo in un netto rifiuto ogni volta che tenteremo di indirizzarlo in qualche modo. Ma il genitore ha comunque il dovere di indirizzare il figlio verso determinate scelte, se non altro per la sua maggiore esperienza. Indirizzare un figlio non significa costringerlo a seguire i comportamenti che noi riteniamo giusti, ma fare il nostro meglio perché ciò accada. Non possiamo certo controllare le persone, ma sappiamo che possiamo influenzarle e quindi il ruolo del coach è quello di influenzare il suo allievo a fare ciò che ritene sia più efficace per l'allievo stesso. Indubbiamente il mestiere dei genitori è una delle situazioni di coaching più difficili che ci siano...

Dalla dipendenza all'interdipendenza.

Nel nostro cammino verso la maturità sono tre le fasi di crescita che possono essere attraversate da un individuo.
La prima è quella di dipendenza, obbligatoria per tutti, poiché inevitabilmente vissuta nei primi anni di vita durante i quali, ogni bambino è totalmente dipendente dagli adulti sia per i suoi bisogni di sussistenza – un riparo, il cibo, l'igiene – sia per i suoi bisogni psicologici. Crescendo, il bambino inizia ad acquisire una sua indipendenza, partendo dall'imparare a mangiare e a lavarsi da solo, fino a che, anno dopo anno, si affranca completa-mente dalla famiglia, allontanandosi da casa e mantenendosi da solo. Fino a questo livello di indipendenza arrivano più o meno tutti, chi prima e chi dopo. Non tutti però riescono a raggiungere
l'indipendenza emozionale: moltissimi adulti, anche se fisicamente prestanti o con ruoli di responsabilità in famiglia o nella società, rimangono totalmente dipendenti dagli altri per quanto riguarda l'approvazione, il giudizio, il sentirsi dire «bravo», la soddisfazione dei propri bisogni e valori. Una persona può dirsi vera-mente indipendente quando non ha più alcun tipo di dipendenza nei confronti delle persone che la circondano, né fisica, né psicologica. Può cioè stare in piedi da sola, vivere una vita felice e soddisfacente anche da sola.

La dipendenza si riferisce al «tu» («tu ti devi prendere cura di me», «tu mi fai arrabbiare», «tu dovevi occuparti di questo»), l'indipendenza si riferisce all'«io» («io ho cura di me stesso», «io sono responsabile di ciò che mi accade e delle mie reazioni alle sollecitazioni esterne», «io mi dovevo occupare di questo»).
L'indipendenza emotiva porta a non lasciarsi «devastare» dal-le opinioni negative che altri possono avere sul nostro conto. La-sciarsi contrariare eccessivamente dalle opinioni altrui o snatura-re i propri comportamenti per poter ottenere gratificazioni o consensi, sono indici evidenti di dipendenza emotiva. Ciò non significa che un complimento non debba far piacere. Naturalmente fa star bene sentirsi dire «bravi» e gratifica anche colui che è emotivamente indipendente. Ma una cosa è che faccia piacere, una cosa è averne bisogno per sentirsi bene. La persona emotiva-mente indipendente rimane in equilibrio sia che riceva un complimento sia che non lo riceva, consapevole del proprio valore a prescindere dal giudizio altrui.
L'indipendenza emotiva comporta il fatto che si sia autonomi nel pensare e nel creare le proprie opinioni e che si sia intima-mente soddisfatti del risultato delle proprie azioni, che altri ce lo dicano o meno. Se la persona dipendente è -ontinuamente proiettata verso l'esterno in cerca di conferme e sicurezze, la per-sona indipendente è centrata, è dentro di sé, è proiettata verso l'interno. Ovviamente questo non significa evitare di creare rap-porti con altre persone e rompere ogni relazione con l'esterno, facendo riferimento solo a se stessi.
A questo punto siamo pronti per un ultimo salto di qualità, quello che riproietta l'individuo all'esterno, ma mantenendo la sua centratura: l'interdipendenza, ovvero il decidere di unirsi sinergicamente a qualcuno e combinare le proprie caratteristiche

con quelle di altri per fare qualcosa che da soli non avremmo mai potuto realizzare.
Dal «tu» siamo passati all'«io»: ora, il pronome personale del-l'interdipendenza diventa il «noi». Noi insieme possiamo farlo, noi insieme decidiamo di dare il meglio per compiere quest'opera che nessuno dei due da solo potrebbe realizzare.
L'interdipendenza è la filosofia di vita della squadra, del team, del
l'organizzazione. Essere interdipendenti significa riconoscere che fa piacere essere amati e gratificati, anche se non si cade in de-pressione se questo manca; significa essere consapevoli del valore delle proprie idee, ma anche di quelle di altri, che possono da-re origine a creature uniche e meravigliose; vuoi dire sentirsi liberi di condividere se stessi con gli altri senza sentirsi minaccia-ti, aprendo il cuore e le potenzialità alle persone che sono state scelte come compagni di strada.
Spesso le persone confondono l'interdipendenza con la dipendenza. Questa scarsa comprensione è tendenzialmente dovuta a una scarsa conoscenza: se ci guardiamo intorno sono pochi i rap-porti davvero interdipendenti, soprattutto nell'ambito delle cop-pie. Siamo molto più avvezzi a relazioni in cui uno dei due guida la coppia e l'altro segue o, peggio ancora, dove due persone che non sono in grado di reggersi in piedi da sole, si appoggiano l'una all'altra per ottenere un mediocre risultato di stabilità. Ritengo che per questo motivo l'essere «single» stia diventando così di moda: piuttosto che chiudersi in un rapporto che le limita nella propria libertà, di scelta e di azione, dove l'altro viene vissuto co-me una palla al piede e dove spesso l'iniziale momento di euforia viene rapidamente sostituito da tante emozioni negative, molte persone preferiscono di gran lunga rimanere sole. Guarda caso sono tutte caratteristiche tipiche dei rapporti di dipendenza, così frequenti in una società come la nostra che poco aiuta a sviluppa-re una reale indipendenza.
Non si può creare un rapporto di interdipendenza se non si è diventati prima indipendenti emotivamente. Persone dipendenti tende
ranno inevitabilmente a creare rapporti di dipendenza reciproca. In un rapporto interdipendente due individui scelgono libera-mente e consapevolmente di stare insieme, perché sanno che, a fronte delle rinunce che implica l'adattarsi agli altri, potranno insieme dare vita a una sinergia, una relazione in cui i singoli valori, anziché sommarsi, vengono moltiplicati esponenzialmente dall'unione. Sanno che da soli potrebbero farcela benissimo, ma decidono che insieme a qualcun altro è molto meglio.
Mi piace pensare a un rapporto di coppia come a due ciclisti in fuga, i quali, per viaggiare più velocemente verso il traguardo, si alternano al comando, un po' tirando e un po' facendosi tirare dal compagno, con il risultato che in due riescono a mantenere una velocità di crociera ben superiore a quella che avrebbero potuto tenere da soli. In una coppia non dovrebbe mai

esistere un solo leader, ma due, che si alternano alla guida a seconda delle circostanze e delle necessità, che si supportano e si stimolano a vicenda, che danno e ricevono in ugual misura.
Chi è leader di se stesso desidera unirsi ad altri leader, a persone che possano correre veloci insieme a lui, invece che rallentarlo. Una dote di tutti i grandi leader è infatti quella di circondarsi di persone dotate di altrettanta leadership e con le quali poter con-dividere la responsabilità del progetto e poter insieme portarlo a compimento.
Allo stesso modo un buon rapporto di coaching non crea mai e in nessun modo dipendenza. Obiettivo del coach è rendere il suo allievo il più autonomo possibile e totalmente indipendente dalla sua presenza. Per usare un esempio utilizzato di frequente, pre-ferisce non dargli il pesce, ma insegnargli a pescare, perché sa che dandogli il pesce lo alimenta per un giorno, ma insegnando-gli a pescare lo sfamerà per tutta la vita!

Vinco io se vinci tu!

Naturalmente se ciò che vuoi fare deve passare anche attraverso gli altri è scontato che gli altri devono, a loro volta, avere piacere a stare con te. Coloro con i quali i rapporti sono difficili e faticosi, raramente sono in grado di attrarre a sé le persone. Come noi ci rapportiamo agli altri è fondamentale ai fini della nostra capacità di creare legami positivi e produttivi.
«Non lasciare che qualcuno si allontani da te senza stare meglio
o senza esser più felice rispetto a quando è arrivato.),
Madre Teresa di Calcutta

Uno dei modi migliori per far sì che gli altri collaborino volere fieri con noi è instaurare dei rapporti «vincere/vincere». Con questa definizione si intende indicare un atteggiamento che abbia a cuore il nostro risultato personale, ma anche quello della nostra controparte.
Purtroppo la maggior parte delle persone si focalizza sul risultato che le interessa raggiungere subito, non valutando i vantaggi sul lungo termine. Prendiamo l'esempio di un venditore che cerchi a tutti costi di «piazzare» il suo prodotto o servizio, riuscendo magari a convincere un cliente al quale quell'acquisto non porta realmente alcun valore aggiunto. Il venditore avrà raggiunto il suo obiettivo immediato, e cioè vendere il suo pro-dotto, mentre il cliente tornerà a casa con la sensazione sgradevole di aver avuto un rapporto commerciale a quasi esclusivo vantaggio della sua controparte: si sentirà un po' usato, come se avesse dato molto in cambio di niente. Nel caso l'acquisto in questione si rivelasse in seguito altamente positivo e vantaggio-so, probabilmente questa sensazione sparirebbe lasciando spazio alla soddisfazione per aver fatto un affare. Ma se, com'è probabile in questo caso, nei giorni successivi avrà conferma di esser sta-to «fregato», è certo che quel venditore non avrà mai più la possibilità di vendergli nulla. E un rapporto «vincere/perdere», dove qualcuno guadagna qualcosa a scapito di qualcun altro. Ma è una vittoria di Pirro, perché il vero risultato ottenuto è di aver generato una sfiducia di fondo da parte di chi acquistato che impedirà, in futuro, qualsiasi rapporto duraturo con chi ha venduto.
In un rapporto «vincere/vincere» entrambe le parti hanno la sensazione di guadagnare, nessuno dei due si sente prevaricato e trae vantaggio a scapito dell'altro; è una relazione - sia in ambito sia lavorativo che affettivo - piacevole per entrambi, dove nessuno si sente di aver dato più del giusto. In un rapporto vincere/vincere il venditore offre un prodotto valido e vantaggioso per il cliente e lo offre alle migliori condizioni. Il compratore è soddisfatto e tornerà volentieri ad acquistare da quel venditore. Entrambe le parti sono soddisfatte, entrambe hanno «vinto».
La stessa cosa accade nelle relazioni affettive tra due persone. Se una delle due subisce l'altra, le sue decisioni, i suoi ritmi, alla fine non starà più volentieri al gioco e cercherà di sganciarsi.
Ogni essere umano ha una componente creativa che ha bisogno di emergere in piena autonomia. Ogni essere umano può cresce-re ed evolversi soltanto se possiede la libertà di scegliere il suo destino, le sue azioni e i suoi pensieri e poi eventualmente metterli a disposizione dei partner in maniera paritaria, in un rap-porto di interdipendenza. Se manca questo da una delle due par-ti il rapporto zoppicherà, forse andrà avanti per un po' trascinato dall'energia del più «forte» dei due, ma alla fine si arenerà, per-ché non è un rapporto

«vincere/vincere». Oppure andrà avanti perché uno dei due accetterà di subire, sopportando l'insoddisfazione che ne consegue.
Se invece entrambi i partner sono persone autonome, indipendenti, libere e volitive, che non hanno bisogno di dipendere dall'altro per questioni pratiche, che sanno gestire la propria vita in autonomia, essendo presenti senza prevaricazione, lasciando sufficiente libertà senza essere distaccati, allora sarà un rapporto «vincere/vincere» e potrà durare a lungo, perché ciascuno dei due porterà nella coppia il proprio meglio, ricevendo natural-mente di conseguenza.

Il conto corrente emozionale.

Una delle metafore che più amo relativa ai rapporti umani è quella del «conto corrente emozionale», ideata da Stephen Covey e illustrata nel suo splendido libro I sette pilastri del successo (Bompiani, 1989).
Immagina di poter avere in dotazione un conto corrente dove versare e prelevare emozioni. Tutti sappiamo come funzioni un normale conto corrente bancario: si può prelevare solo se prima si è versato, perché altrimenti «si va in rosso» e arriva immediata una telefonatina della banca che ti informa dell'accaduto. A me-no che tu su quel conto non possieda un «fido», che implica ovviamente la «fiducia» nel fatto che tu sia in grado di far rientrare quei capitali che ti son stati concessi (in genere con un tasso d'interesse solitamente non proprio «amichevole»), fiducia basata su un passato in cui hai dato inconfutabili prove del fatto che sei solvibile.
Prova a pensare che con la gente funzioni allo stesso modo.

Ogni persona con cui intrattieni un rapporto di qualunque tipo è come se fosse una filiale di banca dove hai aperto un conto corrente: ma non si versa e preleva denaro, bensì emozioni. Versiamo sul conto corrente emozionale dando attenzioni, facendo un complimento, una cortesia, una buona azione, mostrando sincero interesse nei confronti di qualcuno. Preleviamo, invece, ogni qual volta siamo irrispettosi, sgarbati, scostanti, tradiamo la fiducia accordataci, rubiamo energia, assumiamo atteggiamenti di superiorità. Per poter prelevare, ovvero avere l'attenzione, la pazienza e l'affetto di una persona, tu devi avere prima versato attenzione, pazienza e affetto per lei.
Se il conto corrente emozionale è ben rimpinguato, la persona con la quale intratteniamo il rapporto sarà disposta a passare sopra a un nostro «prelievo», memore del fatto che quella situazione non rappresenta la normalità. Ma non si può pensare di «pre-levare» sempre. Ci sono certi che sono continuamente centrati su se stessi, vedono tutto solo dal loro punto di vista, chiedono attenzione e non ne danno mai, chiedono calore, amicizia, devozione senza mai concederne a loro volta. In questo modo il tuo con-to corrente emozionale nei loro confronti va in rosso e prima o poi si «esaurisce il fido» e cessa l'erogazione.
Se la tua compagna da un po' di tempo è particolarmente scostante o indisponente nei tuoi confronti, è una possibile indicazione del fatto che il conto corrente emozionale sia in perdita e che, a sua volta, si senta a credito di attenzioni. Se il tuo compagno non ti «coccola» più da tempo o non si dimostra più attratto da te come una volta, forse è perché da mesi lo soffochi con i tuoi problemi di lavoro e le tue lamentele la sera a tavola oppure per-ché ti dimentichi di essere attraente e di aver cura del tuo aspetto per piacergli.
Più il conto «piange», più la relazione ne soffre e, alla lunga, ne verrà compromessa.
Verso la fine del 1998 vissi il periodo professionalmente più difficile della mia vita: i miei soci Livio e Roberto si trasferirono in Spagna per dare il via alla nostra attività all'estero. Mi ritrovai così da solo a sostenere le responsabilità che prima erano divise in tre, con l'azienda, che nel frattempo era molto cresciuta, da gestire e i collaboratori, che, per quanto bravissimi, andavano diretti e coordinati. Come se tutto ciò non fosse bastato, nello stesso periodo fummo costretti a traslocare di uffici e, poiché la nuova sede ci venne consegnata con più di cinque mesi di ritardo, ci ritrovammo a lavorare per tutto quel tempo in condizioni di fortuna, arrangiandoci in una specie di scantinato. In più, tanto per non farci mancare nulla, ricevemmo contemporaneamente una verifica fiscale che, anche se poi perfettamente superata, portò con sé un bel carico di tensione e un grande dispendio di energie. Insomma, furono mesi davvero duri, durante i quali lavorai, forse per l'unica volta nella mia vita, con un enorme stress, sensazione per me abbastanza inusuale, dovuta alle situazioni da risolvere, ma anche e

soprattutto alle responsabilità che sentivo addosso. Assorbito com'ero dalla girandola delle faccende da risolvere, iniziai a concedere sempre meno attenzioni ai miei collaboratori. Naturalmente l'intenzione non era quella, ma il risulta-to fu che nel giro di qualche mese persi quasi completamente il rapporto con la maggior parte di loro.
Un giorno Andrea, uno dei più «anziani» e mio grande amico, mi obbligò a «concedergli» cinque minuti, e mi disse, in maniera molto diretta, che tutti comprendevano quanto fossi impegnato, che apprezzavano il fatto che stessi lavorando più di tutti, ma la mia mancanza stava iniziando a farsi sentire un po' troppo e molti all'interno del gruppo stavano lamentando il mio atteggia-mento distaccato e poco presente. La mia prima reazione fu quel-la di sentirmi trattato davvero ingiustamente: ma come, io stavo combattendo per tutti, non avevo più vita, mai un minuto per me, costantemente sotto pressione e loro mi rimproveravano co-sì, invece di «ringraziarmi»? Però, invece di «esplodere», ascoltai fino in fondo. Le intenzioni, anche se buone, non contano. Era vero che ero davvero impegnato per tutta la squadra, ma era altrettanto vero che questo non giustificava che fossi stato così poco presente sulla mia squadra, che non avessi trovato comunque il tempo per mostrare loro il mio interesse, per dire bravo a qualcuno o semplicemente chiedergli: «Come va oggi?» e ascoltare la risposta.
Fortunatamente ho instaurato un rapporto con i miei collaboratori di massima trasparenza e quindi hanno sempre la possibilità di dirmi ciò che secondo loro non va, compreso quel che riguarda il sottoscritto. Se così non fosse stato e Andrea non mi fosse venuto ad aprire gli occhi, di lì a poco avrei sicuramente perso alcuni di loro o si sarebbe creata una situazione difficilmente rimediabile. Devo dire che il mio comportamento negli anni precedenti aveva meritato un «fido» cospicuo e questo giocò sicuramente a mio favore. Quel giorno appresi davvero una grande lezione. Nei giorni successivi trovai occasione per parlare singolarmente con ognuno dei miei collaboratori, per spiegare che non era in nessun modo mia intenzione allontanar-mi da loro; semplicemente, mi ero trovato in un periodo di gran-de difficoltà e, come comandante della nave, ero focalizzato unicamente sul portarla in porto con il minor numero di danni possibile; anche se, nel frattempo, avevo dimenticato di verifica-re lo stato di salute dell'equipaggio, la risorsa più importante di cui disponevo. Mi scusai con loro assumendomi la responsabilità delle mie mancanze, e questo corrispose a un grosso versamento sul conto corrente emozionale che andò a riequilibrare tutti gli scompensi emotivi degli ultimi tempi.
Da quel giorno non manco mai di fare un «check» della situazione dei conti correnti emozionali dei miei collaboratori e, se 1'«estratto conto» risulta in passivo, cerco di versare subito dando semplicemente qualche sincera attenzione in più e facendo quindi sapere loro che per me e per l'azienda sono davvero importanti.
Ricordati che mai come nei rapporti umani è vera la frase «ciò che semini, raccogli»!
Al di là delle intenzioni conta la realtà di come tratti le persone e, soprattutto, la loro percezione di tutto questo: non è detto in-fatti che il modo in cui tu effettui un «versamento», venga percepito come tale dagli altri. Se, per esempio, il tuo modo per far sa-pere a tuo figlio che lo ami è allungargli qualche soldo extra o
tanto, ma ciò che lui vorrebbe è solo un po' più del tuo tempo per giocare insieme, tutto l'oro del mondo non potrà mai valere emozionalmente tanto quanto una giornata dedicatagli. Se non comprendi queste sfumature corri il rischio di vanificare rapporti che possono essere fondamentali e importantissimi per la tua vita e per la tua crescita.
Se vuoi avere un buon rapporto con gli altri ricordati che a tut-ti piace essere considerati e apprezzati, esattamente come a te. E devi essere tu a versare per primo, così da poter prelevare nel ca-so possa rivelarsi necessario.

Come mantenere il conto corrente emozionale in attivo.

La metafora del conto corrente emozionale si riferisce alla sensazione di sicurezza che si prova nei confronti di un altro essere umano, alla quantità di fiducia che si è venuta a creare in un rapporto.
Vediamo insieme i modi principali nei quali possiamo versare in un conto corrente emozionale.

1. Comprendere la persona.
Mettersi nei suoi panni o, come dicono gli indiani d'America, «camminare nei suoi mocassini», cercare di capire quali sono le motivazioni che l'hanno spinta a dire o fare qualcosa, prima di

giudicare o di sentirsi feriti e offesi. Visto dall'altro punto di vista, il gesto che tanto ci ha infastiditi e minacciati, può sembrare assolutamente giustificabile o del tutto legittimo.

«Grande Spirito, aiutami a non giudicare un altro
se prima non ho camminato nei suoi mocassini per due settimane.»

Antico detto Sioux.

Dice Covey, sempre restando nella metafora del conto corrente, che comprendere una persona è uno dei «depositi» più impor-tanti che si possano effettuare, anche perché ci garantisce che in futuro, quando saremo noi ad avere problemi, con tutta probabilità quella stessa persona sarà disponibile ad accettare di buon grado qualche nostro «prelievo».

2. Ascoltare attivamente.

Poche cose come la mancanza di attenzione ci fanno sentire poco considerati dal prossimo, azzerando il livello di soddisfazione del nostro bisogno di importanza.
Ma ascoltare non è sufficiente: per ottenere risultati positivi bisogna ascoltare attivamente. Cosa distingue l'ascolto attivo da quello normale? È la stessa differenza che c'è tra osservare e guardare solamente: mentre gli occhi guardano o le orecchie ascoltano, la nostra mente è focalizzata e attenta alle informazioni che sta incamerando.

Fondamentalmente ci sono quattro diversi livelli di ascolto che puoi utilizzare con un interlocutore:

a) non ascolto: le tue orecchie ascoltano, ma la tua mente pensa ad altro. Non saresti in grado di ripetere quasi nulla di ciò che ti è stato detto, se non le ultime cinque o sei parole la cui eco ancora ti gira nella scatola cranica.

b) ascolto centrato su se stessi: ascolti ciò che ti viene detto inter-venendo costantemente per dare riferimenti sul tuo punto di vi-sta, su tue esperienze simili, su come ti saresti comportato tu. «Io», «a me», ((secondo me» sono i termini che immancabilmente utilizzi nelle tue frequenti interruzioni. Alla fine della conversazione sei stato tu il protagonista.

c) ascolto centrato sull'altro: a questo livello ascolti attivamente l'altra persona mostrando interesse per il suo racconto. Il tuo corpo è proteso verso l'interlocutore, lo guardi in faccia e accompagni la sua narrazione con domande di approfondimento e chiarificazione.

d) ascolto globale: non ti limiti ad ascoltare le sue parole, ma presti attenzione alla sua «metacomunicazione». Intuisci le sue credenze, i suoi valori, osservi ciò che nel frattempo comunica il suo linguaggio non verbale. Tutta la tua acutezza sensoriale è attivata per incamerare ogni informazione che ti viene passata «tra le righe».

Solo gli ultimi due livelli di ascolto rappresentano un ascolto attivo che verrà percepito come un sincero interesse nei confronti dell'interlocutore. Al contrario, essere ascoltati al primo o al secoli., do livello, ha, per la nostra controparte, l'effetto di un prelievo.

3. Essere attenti alle piccole cose.

Quando comprano un'auto usata spesso le persone fanno più caso a un minuscolo segno sulla carrozzeria che al pessimo statti del motore.
A volte siamo così presi da noi stessi, dai nostri progetti e problemi da dimenticare che le piccole cose hanno una grandissima importanza. Una frase gentile, una gratificazione, il riconosci: mento di un lavoro fatto bene, un ringraziamento sentito fanno la differenza nei rapporti.
E vero che forse la maggior parte di noi desidera compieta qualcosa di grande per cui essere ricordato, ma è anche vero chi tutti veniamo conquistati soprattutto da piccoli gesti, da semplici dimostrazioni di affetto, da una frase gentile, un regalino inaspettato o un complimento sincero e gratificante.

4. Chiarire bene le aspettative.

«Dovevi farlo tu...»
«Ma guarda che non avevo detto questo!»
«Ma io aspettavo che tu mi dicessi che eri pronto...» «L'accordo era che...»
«Sono sicuro che avevamo stabilito che invece...» «lo ero stato chiaro sul fatto che...»

Quante volte abbiamo pronunciato e sentito simili frasi? Poca chiarezza nella comunicazione, eccessive aspettative, difficoltà o imbarazzo a essere precisi sui ruoli provocano situazioni di mal-contento e fraintendimento che possono minacciare anche il rap-porto più saldo.

In questo caso il «deposito» consiste nell'essere estremamente chiari, anche a costo di sembrare sgarbati o cinici, su ciò che è il compito proprio e ciò che ci si aspetta dal partner. Lasciare una parte nel dubbio causerà sicuramente malintesi e ritardi nel pro-getto, oltre a un enorme dispendio di energia.
Non si può sperare che «le cose si sistemino da sole»: se c'è una carenza nella comunicazione ognuno si crea aspettative circa il ruolo dell'altro e questo porterà il «conto» in rosso.

5. Fare ciò che si dice!
A volte la coerenza è un concetto che può essere confuso con la rigidità. Quante persone si rinchiudono in ruoli e copioni che so-no evidentemente inadeguati alla loro situazione solo perché «sono coerenti» con quanto avevano promesso a qualcuno anni prima. Questa non è coerenza ma è rigidità, mancanza di flessibilità mentale e di capacità di adattamento.
Tuttavia impegnarsi per primi a fare ciò che si dice è sicura-mente la maniera migliore di guadagnarsi la stima e il rispetto degli altri . Se le persone sanno che ciò che tu hai detto farai, ti riterranno affidabile e degno di stima.

6. Saper chiedere scusa quando si sbaglia.
Nella «storica» serie di telefilm Happy Days, il grande Fonzie aveva enormi difficoltà ad ammettere i suoi errori, tanto da non riuscire a pronunciare la frase «Ho sbagliato», che puntualmente gli si strozzava in gola. Molte persone hanno la stessa incapacità, e vivono l'ammettere i propri sbagli e lo scusarsi come una terribile debolezza.
Ci comportiamo in maniera sgarbata o aggressiva con chi amiamo, magari solo perché abbiamo avuto una giornataccia, ce ne rendiamo conto e, invece di scusarci per questo, rincariamo ulteriormente la dose, diventando ancora più aggressivi in cerca di una giustificazione al nostro comportamento assurdo.
Anche se chi ci ama è di solito disposto a perdonarci spontaneamente, trovando da sé una giustificazione al nostro comportamento, quando non chiediamo scusa il nostro conto subisce un «addebito». Scusarsi sinceramente e onestamente, invece, è il modo migliore per ripianare immediatamente il debito e, anzi, tende a far aumentare la stima che quella persona nutre per noi.

7. Essere disponibili.
L'essere disponibili nei confronti di qualcuno è uno dei principali modi per dimostrare fattivamente che per noi quella persona è importante. Infatti, quel piccolo extra spesso è più apprezzato di un impegno molto grande, che in qualche modo era dovuto.
Fai attenzione a non confondere l'essere disponibile con l'essere a disposizione: nel primo caso scegliamo indipendentemente di fa-re qualcosa per qualcun altro, nel secondo, invece, siamo incapaci di dire «no» alle richieste altrui (quindi finisce che ne subiremo in continuazione, perché daremo noi stessi l'opportunità agli altri di approfittare di noi e del nostro bisogno di sentirci amati).

8. Dimostrare sincero interesse.
Il deposito più cospicuo si ottiene interessandoci agli altri sinceramente e senza aspettarci nulla in cambio. Anche le critiche più feroci saranno accettate positivamente, se la persona sentirà da parte nostra un reale interesse al suo miglioramento, se avvertirà che abbiamo detto quelle cose non tanto per il gusto di criticare, ma per dare un nostro contributo totalmente disinteressato alla sua crescita.
E una forma di amore incondizionato che diamo al nostro interlocutore, che ci sentirà automaticamente più vicini. Al contrario, l'interesse «interessato», con un secondo fine, verrà facilmente avvertito, quanto meno a livello inconscio e sortirà l'effetto di un «prelievo» dal conto.

«Se volete convertire qualcuno alla vostra causa
dimostrate innanzi tutto di essergli sinceramente amico.»
Abraham Lincoln.

Fondamentalmente ricorda sempre che ogni individuo ha necessità di soddisfare i suoi bisogni fondamentali. Tutti i comportamenti che vanno incontro ai bisogni altrui sono dei «versamenti» sul conto corrente emozionale. E se stare con te permetterà alle altre persone di soddisfare i loro bisogni, avrai fatto in modo che accada ciò che Madre Teresa raccomandava: le persone an-dranno via sentendosi meglio di quando si sono avvicinate.

I buchi nello steccato.

Ecco una bella storia sui rapporti umani.
C'era una volta un ragazzo con un pessimo carattere.
Suo padre gli diede un sacchetto pieno di chiodi e gli disse di piantarne uno nella palizzata del giardino ogni volta che gli fosse capitato di perdere la pazienza o di bisticciare con qualcuno.
Il primo giorno accadde che il ragazzo piantò trentasette chiodi nello steccato. Nelle settimane seguenti, però, imparò a dominarsi e il numero dei chiodi piantati nello steccato diminuì di giorno in giorno: aveva scoperto che era più facile controllarsi che piantare chiodi.
Finalmente arrivò il momento in cui il ragazzo non conficcò alcun chiodo nello steccato. Allora andò dal padre e gli disse che quel giorno non aveva avuto bisogno di piantare nessun chiodo. A quel punto il padre gli chiese di levare un chiodo dallo steccato per ogni giorno in cui fosse riuscito a non perdere la pazienza e a non litigare con nessuno.
I giorni passarono e finalmente arrivò il momento in cui il ragazzo poté comunicare al padre che aveva levato tutti i chiodi dallo steccato.
Al che il padre condusse il figlio davanti alla palizzata e gli disse: «Figliolo, ti sei comportato bene, ma guarda quanti buchi sono rimasti nello steccato. Non sarà mai più come prima. Ogni volta che litighi con qualcuno e gli dici qualcosa di brutto, gli la-sci una ferita come queste. Vedi, puoi infilzare un uomo con un coltello e poi levarlo, ma rimarrà sempre una ferita. Poco importa quante volte ti scuserai, la ferita rimarrà. Una ferita verbale fa tanto male quanto una fisica.

II feedback nel panino!

Una difficoltà che può incontrare un coach rapportandosi con gli altri è fornire una valutazione su un comportamento da correggere o da migliorare, quello che nella comunicazione viene chiamato feedback. Spesso le persone oppongono delle resistenze al feedback, anche se ne riconoscono l'utilità, poiché si sentono criticate e quindi, in un certo qual modo, attaccate.
Dale Carnegie, autore del best seller Come trattare gli altri e farseli amici (Bompiani 1990), libro che viene giustamente considera-to «la Bibbia dei rapporti umani», suggerisce di cominciare sempre dalla lode, ed è quello che viene definito un «feedback a sandwich». Immagina un panino dove il pane rappresenti un commento positivo e l'imbottitura la critica costruttiva che vogliamo far arrivare alla persona. Visualizzare il companatico inserito tra due morbide fette di pane, ci aiuterà a individuare la strategia da adottare per un feedback correttivo efficace. E fondamentale non incominciare subito con la parte che «non va», ma partire dal commento di ciò che è stato svolto correttamente: «Mi è piaciuto molto come hai fatto questo» oppure: «Sei stato davvero bravo quando...». Partire da quanto è stato fatto bene metterà a suo agio il collaboratore, il quale, sentendosi apprezzato, si rilasserà predisponendosi ad ascoltare anche il resto. In molti sono tal-mente abituati a focalizzarsi solo sugli aspetti negativi da avere grandi difficoltà a evidenziarne di positivi. C'è sempre qualcosa di buono, anche se non balza immediatamente agli occhi, e il buon leader sa «scovarlo» ed enfatizzarlo.
Il secondo passo è evidenziare ciò che non va, e anche per questo occorre usare tatto: la frase d'approccio è «Ciò che può/deve essere migliorato è...» oppure «Ciò che poteva essere fatto meglio è...», anziché «Non va per niente bene» o «Dovevi fare in questo modo».
«Sarebbe stato più efficace fare questo anziché quello, la prossima volta segui questo modello»: un approccio di questo tipo aiuta chi deve accogliere la critica a percepirla non come tale ben-sì come una richiesta di cooperazione e di sinergie.
Dopo aver definito con esattezza e precisione l'area da miglio-rare, chiudi il sandwich con l'altra fetta di pane, terminando con un commento tipo: «Sono certo che se farai in questo modo, otterrai un risultato favoloso» oppure «Migliorando questo aspetto otterrai enormi soddisfazioni», facendo passare il messaggio che credi nelle capacità dei tuo interlocutore e nella possibilità di ottenere insieme un risultato straordinario.
Insomma, facile come... mangiare un panino!

Influenzare o farsi influenzare?

Nel rapportarci con gli altri, non possiamo non tenere conto dell'influenza che hanno su di noi. Poche cose sono così importanti per lo sviluppo di un individuo, quanto l'ambiente che lo circonda.
È stato detto che noi diventiamo le persone che frequentiamo. Circondati di persone allegre e non potrai fare a meno di essere contagiato dal loro buon umore, stai con gente triste e negativa e accadrà inevitabilmente l'opposto. Ma, al di là di evidenti e superficiali motivi per i quali questo accade, la ragione principale sta nel potere psicologico che ha nei nostri confronti quello che in sociologia viene chiamato il gruppo dei pari, ossia le persone con le quali tendiamo a socializzare e che hanno un'influenza emozionale nei nostri confronti. Ti sei mai trovato a fare qualcosa e a preoccuparti di quel che potevano pensarne gli altri? Certamente sì e altrettanto sicuramente non era certo dell'opinione degli sconosciuti che ti preoccupavi, ma di quella di coloro che sono per te emotivamente importanti: amici, parenti, colleghi, le persone con le quali più di frequente ti rapporti e di cui l'opinione che hanno di te in qualche modo ti interessa. Negli adolescenti il gruppo dei pari ha un'influenza enorme, poiché il rapporto con i propri pari è forse il veicolo principale attraverso il quale l'adolescente soddisfa i suoi bisogni. Il ragazzo che frequenta il gruppo di coetanei svogliati e de-motivati nei confronti dello studio, nel caso decida di impegnarsi seriamente a scuola, incontrerà con tutta probabilità delle resistenze da parte del gruppo, che naturalmente tende a ostacolare chi se ne differenzia. In breve tempo, quindi, questo ragazzo si sentirà dare del «secchione» e a questo punto inizierà per lui una situazione psicologica non facile. Il rapporto con i suoi amici gli permette di soddisfare il suo bisogno di amore e unione, gli dà sicurezza, esser parte di quel gruppo lo fa sentire importante e gli fornisce grande varietà e divertimento, ma ora che pare che il gruppo lo rifiuti a causa delle sue decisioni, si sentirà messo da parte e automatica-mente verrà meno la soddisfazione dei suoi bisogni primari. Solo se dotato di grande maturità e carattere riuscirà a rimanere fermo sulla propria decisione, resistendo alla spinta di tornare ai vecchi comportamenti che, seppur improduttivi, garantivano un'immediata soddisfazione dei suoi bisogni.
E visto che gli adulti sono, nella maggior parte dei casi, soltanto dei bambini un po' cresciuti, l'ambiente che li circonda continua ad avere un'influenza enorme su di loro, tanto che raramente un individuo supera di molto le aspettative che ha nei suoi confronti il suo gruppo dei pari. Capita spessissimo che le persone modifichi-no i loro desideri per compiacere le aspettative che gli altri hanno nei loro confronti, alimentando costantemente questa dipendenza emozionale. I genitori che non sono d'accordo con determina-te scelte, gli amici che prendono in giro chi vuole fare qualcosa di diverso dal solito, il compagno o la compagna che cerca di instil-lare sensi di colpa, i colleghi che con i loro sguardi di disapprovazione non dicono niente, ma fanno capire benissimo come la pen-sano, sono tutte situazioni che tendono a limitare le aspirazioni di chi non ha abbastanza carattere per non farsi influenzare negativamente dalle opinioni altrui.
In queste situazioni, nei confronti del tuo gruppo dei pari hai tre possibilità:
a) lo segui;
b) lo lasci;
c) lo guidi.
Se lo segui, decidi di farti condizionare dall'esterno, di essere influenzato nelle tue scelte e rinchiuso nella mediocrità. Decidi di dare più peso alle opinioni altrui che alle tue, di ritenere più importante ciò che gli altri vogliono per la tua vita, rispetto a ciò che tu veramente vuoi. E spesso ciò che vogliono gli altri potrebbe non piacerti. Il ragazzo che viene preso in giro e chiamato «secchione» dagli amici, semplicemente perché ha deciso di met-tersi a fare ciò che ritiene giusto, se farà la scelta di seguire il gruppo, tornerà immediatamente al vecchio stile di vita e ai vecchi risultati. Si sentirà accettato dagli altri, ma continuerà a vive-re in uno stato di totale dipendenza.
Se stabilisci di lasciare il tuo «gruppo dei pari», decidi di non farti influenzare più e di camminare con le tue gambe sulla strada che sai essere la migliore per te. A volte può essere la soluzione più giusta, soprattutto se il «gruppo dei pari» è particolarmente nocivo. Per un ragazzo che vuole smettere di drogarsi, non frequentare più quel «giro» è la prima cosa da fare e la più saggia in assoluto. Lasciare il gruppo dei pari significa anche scegliere di non farsi più influenzare e affrancarsi dalla paura della critica e del giudizio altrui. Significa optare per l'indipendenza: ascolto le opinioni di tutti, ma ragiono e scelgo con la mia testa, consapevolmente libero da qualsiasi tipo di condizionamento esterno. In questo caso il ragazzo

che si sente dare del secchione, non se ne cura, capisce che questo accade perché nel momento in cui lui ha deciso di elevarsi a un livello superiore di pensiero e di impegno, è diventato un paragone negativo per gli altri, i quali, istintiva-mente cercano adesso di buttarlo giù per non sentirsi a loro volta insicuri e inadeguati.
La terza scelta è guidare il proprio «gruppo dei pari»; è la scelta della leadership che implica non solo di non farsi condizionare dalle loro opinioni e credenze limitate e limitanti, ma diventare un esempio che li muova in direzione di un cambiamento. In questo caso il ragazzo non si limita a girarsi dall'altra parte e a studiare comunque, ma lo fa e diventa uno stimolo per loro, trasferisce la sua convinzione di aver fatto la scelta giusta; invece di farsi influenzare dal gruppo, è lui che lo influenza e lo spinge a elevare il proprio livello di pensiero, modificandone credenze e abitudini e stimolando un maggiore utilizzo di capacità e risorse. Diventa una fonte di ispirazione e una spinta al miglioramento e allo sviluppo. La sua certezza si traferisce al gruppo, che trova immediatamente la forza che gli mancava.

Questo è ciò che fanno i leader, questo è ciò che ti invito a fare. Ti esorto a unirti alla schiera di coloro che corrono decisi sulla strada che conduce ai propri sogni e ai propri obiettivi. Di coloro che si assumono la responsabilità di far sapere agli altri che si può, che tracciano la via, che guidano con l'esempio.
In ogni caso, seleziona attentamente le persone con le quali trascorri il tuo tempo e condividi le tue emozioni.
Ci sono due grandi categorie di persone: quelle che danno energia e quelle che la prendono. La prima categoria è composta da quanti ci fanno sentire bene, a nostro agio, rilassati e sereni. Alla seconda appartengono coloro che ci mettono in ansia, che ci angosciano o che si lamentano sempre o che ci accusano dei loro problemi e fallimenti.
Dai primi ricevi ascolto, attenzione, amore, appoggio e gratificazione: sono elementi che «versano» continuamente sul tuo con-to corrente emozionale e sono sempre in attivo. Dai secondi rice-vi lamenti, problemi e vittimismo: queste persone rubano parecchia energia.
Uno degli esercizi che ti suggerisco di fare è scrivere un elenco delle persone con le quali spendi più tempo e aggiungere di fianco al nome un «più» se è una di quelle che ti nutrono di energia o un «meno» se invece te ne sottraggono. Nel fare questo molti si accorgono che le persone a loro più vicine, mogli, mariti, figli, genitori e collaboratori, in realtà rubano loro parecchia energia; sono presenze che non aiutano la loro crescita. Pub non essere una scoperta piacevole, ma è sempre bene esserne consapevoli. Che fare? Il mio consiglio è sempre: «Ama la tua famiglia, scegli il tuo gruppo dei pari».
Non allontanare i tuoi genitori perché sono limitati nelle loro vedute e non ti appoggiano nelle tue scelte. Probabilmente il gap generazionale è tale che non sarà mai possibile vedere le cose nello stesso modo. Amali e accettali così come sono e sii loro grato per ciò che hanno comunque fatto per te. Comprendi che è giusto che tu compia le tue scelte e quindi non farti comunque influenzare negativamente, ma amali incondizionatamente.
Scegli invece il tuo «gruppo dei pari». Circondati di persone che possano aiutarti a crescere e a migliorare. Passa il tuo tempo con chi ti dà energia e non con chi te ne toglie. Se vuoi dimagrire, frequenta chi ha rispetto per il suo corpo, cura la sua alimentazione e fa sport regolarmente e con il piacere di farlo. Se vuoi migliorare la tua situazione finanziaria, chiedi consigli e frequenta chi vive nel benessere e ha credenze potenzianti nei confronti del denaro, che lo utilizza positivamente e in maniera equilibrata e non teme la ricchezza. Se vuoi diventare un campione sportivo, accompagnati a dei campioni e assorbi le loro convinzioni e la loro voglia di vincere.
Se vuoi essere un leader circondati di leader.

Punti chiave.

L'uomo è un essere sociale: ha bisogno di contribuire agli obiettivi delle persone a lui prossime, di vivere, sentire, avvertire la realizzazione di quelli che sono i loro stessi scopi.

La tua evoluzione ti porterà a un inevitabile cambia-mento nei rapporti con gli altri. Nel momento in cui sviluppi una maggiore consapevolezza della natura umana, il tuo rapporto con il prossimo non può non modificarsi.

Chi sviluppa un livello di pensiero più alto ha il compito di trasferirlo alle persone che lo circondano, di contribuire al-la loro crescita, di diventare un educatore.

Tutti raggiungono l'indipendenza fisica, pochissimi quella psicologica.

Non si possono creare rapporti di interdipendenza, se prima non si è raggiunta l'indipendenza.

Per creare rapporti positivi a lungo termine esiste so-lo la filosofia del vincere/vincere.

A tutti piace essere considerati e apprezzati: versa sul conto corrente emozionale altrui!

II vero ascolto si fa con le orecchie e con la mente.

Raramente un individuo si allontana di molto dalle aspettative che ha su di lui il suo gruppo dei pari.

Ama la tua famiglia, scegli il tuo gruppo dei pari!

II gruppo dei pari o lo segui o lo lasci o lo guidi. Un buon leader che guida con l'esempio è la prova vivente di ciò che crede e afferma.

Il leader che sei veramente.

Alla fine di questo percorso fatto insieme, passando attraverso credenze e stati d'animo, obiettivi e valori, mission e decisioni, il leader di te stesso sei tu.
A questo punto sta a te vivere con coerenza le scelte che hai fatto e gli obiettivi che ti sei prefissato, mettendo in atto comportamenti che siano adeguati al raggiungimento dei risultati a cui ambisci. Continua a impegnarti nel migliorare te stesso, poco alla volta, con costanza e senza tensioni, ma semplicemente con il piacere e la soddisfazione di proseguire lungo la strada della leadership personale; ti troverai ben presto ad accorgerti che, passo dopo passo, la strada che hai percorso è davvero lunga e che, quasi senza accorgertene, stai incarnando sempre più la persona che anni addietro avresti solo potuto immaginare di essere e stai costruendo la vita che non avresti neanche osato sperare.
Un tipo di vita in cui ti senti libero di seguire le tue volontà e le tue aspirazioni.
Un tipo di vita in cui hai imparato e appreso a decidere in maniera autonoma, in cui le opinioni di tutti sono importanti, ma mai quanto la tua, in cui sei fiero di agire in un modo che i tuoi figli potrebbero, in ogni momento, prendere a esempio.
Una vita in linea con la propria coscienza, una vita in cui vivi ogni giorno la sensazione di essere in totale libertà e controllo delle tue azioni e dei tuoi stati d'animo, in cui hai cura del benessere tuo e delle persone che ti stanno vicino.
Una vita in cui il sorriso è più importante del risultato, una vita in cui ogni giorno avverti di fare un passo avanti verso quello che ti sei disegnato come obiettivo finale, che hai deciso di raggiungere senza tensioni, ma godendoti il percorso per arrivarci.
Una vita insieme ad altre persone che tu stesso hai scelto attraendole verso di te e che, nello stare con te, ricevono incondizionatamente.
Una vita in cui il presente è più importante del passato e del futuro. Perché il passato è morto e può servirci solo se siamo saggiamente in grado di imparare le lezioni che ci ha consegnato e il futuro può diventare solo fonte di ansie e preoccupazioni se non siamo consapevoli che è in questo preciso attimo del presente che lo stiamo realizzando.
Una vita degna di essere vissuta.
E se tutto ciò che l'uomo ha creato lo ha visto prima nella sua mente, tu cosa immagini? Come sarai, cosa farai, come vivrai in questo stato di libertà, di benessere emozionale, di appagamento e soddisfazione?
Cerca di vedere sempre meglio l'immagine che ti può portare a vivere ogni giorno con amore e felicità. Di sentirla, di provarla...
Che tipo di persona è quella che vive da leader di se stessa? Quale è il suo livello di vitalità e di salute? Come vive l'amore? Come vive la gioia? Come vive la tristezza?
Se il tuo obiettivo è vivere una vita piena di emozioni, ricorda che chiunque sia leader di se stesso ha la capacità di intensificare quelle che gli sono produttive, e di non scappare di fronte alla rabbia, alla frustrazione, alla tristezza: semplicemente riesce a viverle senza crogiolarvisi. Non vive sensi di colpa, perché ha capito che nessuno è colpevole di niente, ne è solo responsabile. E il suo livello di responsabilità gli conferisce la capacità di rimanere in controllo di quello che gli sta accadendo e di gestirlo al meglio.
E la persona che ha capito come, dando spazio al senso di colpa, alla poca stima di se stessa comprometta qualcosa di molto più importante: l'immagine di sé; e può anche scontrarsi con gli altri per questo, poiché non accetta di essere manipolata e influenzata da chi cerca di farla sentire sbagliata.
E una persona che spesso si trova ad avere opinioni diverse da quelle della gente comune, perché non dando le cose per scontate e cercando di osservare le situazioni da diversi punti di vista, difficilmente viene ingabbiata dai luoghi comuni o dalle fandonie che molti si bevono.

È una persona che si occupa in maniera diversa dei problemi, che per lui sono solo situazioni da risolvere e dalle quali impara-re per uscirne più forti. Non si augura minimamente di non averne più, perché sa che sono indicazione dell'essere vivi, ma si impegna per avere problemi qualitativamente più alti ogni giorno, perché questa è la dimensione della crescita.

E una persona che talvolta può essere scambiata come frivola magari perché ha la capacità di non indugiare nelle situazioni negative ed è in grado di prendere il controllo dei propri stati d'animo e di cambiarli anche nelle situazioni più critiche.
È una persona che non bada alle convenzioni sociali, che è in grado di rapportarsi con tutti, ma direttamente con le persone, non con le loro abitudini e i loro limiti; che empatizza con le persone, non con i loro problemi. Non parla degli altri, ma con gli altri. E troppo occupata a vivere la propria vita per sprecare inutilmente tempo lamentandosi, criticando o incolpando.
E una persona che ha ogni giorno la capacità di dire, con chiarezza e franchezza, ciò che pensa e che per queste sue caratteristi-che tenderà ad allontanare da sé le persone poco vere e trasparenti e a essere molto selettiva negli affetti, nelle amicizie e nelle relazioni, perché ama circondarsi di persone che parlino la sua stessa lingua, con le quali creare un ambiente altrettanto sincero.
Una persona spesso criticata, ma che ha compreso che non può essere leader di se stessa e nel contempo piacere a tutti. Ha accettato il paradosso dell'approvazione - più ne cerchi e meno ne avrai - e si è abituata a non essere accondiscendente con tutti e a non soffermarsi sui battibecchi inutili o nelle tanto nominate questioni di principio, che, in quanto tali, sono condizionate dalle re-gole personali di ognuno.
Una persona che sa organizzare la propria vita e pianificare il proprio futuro senza esserne schiava, perché vive adesso, nel presente. Cerca costantemente esperienze nuove, perché ama imparare, crescere e non si sente minacciata da ciò che non conosce.
È una persona che rifugge istintivamente tutte le situazioni in cui si viene a creare dipendenza e che è in grado di capire, fin dalle prime frasi, se qualcuno sta cercando di influenzarla o se sta invece, al contrario, creando una forma di dipendenza nei suoi confronti, impedendo questo, anche a rischio di creare qualche malinteso. Non vuole assolutamente essere la «stampella» di qualcun altro, qualcosa da cui dipendere, a cui appoggiarsi e senza la quale è impossibile andare avanti.
E una persona che ama la vita, in ogni sua forma. Ne è entusiasta sia col bello sia con il brutto tempo. Se c'è traffico, le zanzare o l'epidemia influenzale, è felice lo stesso, perché anche le situazioni sgradevoli fanno parte della vita e perché sa cogliere qualcosa di spiritoso in ogni situazione. Ama ridere e far ridere e facilmente infonde buon umore.
E, soprattutto, è una persona che si ama e si accetta così come è. Alta o bassa, grassa o magra, calva o riccioluta che sia, va bene così, e proprio per questo è del tutto naturale. Non ha bisogno di nascondere niente di sé, è così forte da essere completamente vulnerabile. È consapevole del suo valore e delle sue potenzialità ed è impegnata a migliorarsi perché sa che la strada dell'evoluzione e della crescita è senza fine e cerca di trasmettere questo spirito a tutti coloro che le stanno intorno (famiglia, figli, genitori, collaboratori e tutti quelli che ama).
Questa persona viene naturalmente seguita dagli altri perché è leader ed è tale perché lo è diventata, prima e soprattutto, di se stesso.
Se impiegherai il tuo tempo e le tue energie per migliorarti, TU potrai diventare sempre più questa persona e non limitarti più a osservare coloro che già lo sono. E una prospettiva allettante e ambiziosa che è alla tua portata come a quella di tutti. In realtà non si tratta d'altro che di essere di più e più spesso chi noi siamo veramente, cioè noi stessi al nostro meglio. Crea quest'immagine nella tua mente, vivila e sentitela addosso il più possibile. Continua a focalizzarti sulla persona che vuoi essere e su ciò che desideri per te e per i tuoi cari e presto, «miracolosamente», i tuoi sogni inizieranno a concretizzarsi intorno a te. L'ho visto accadere migliaia di volte.
Ti lascio con un brano stupendo dove molto prima e molto meglio di me, un famosissimo scrittore, Rudyard Kipling, spiegò in pochi efficacissimi versi ciò che ho cercato di trasferirti in tutte queste pagine.

Se riesci a non perdere la testa
quando tutti intorno a te la perdono e ti mettono sotto accusa;
Se riesci ad avere fiducia in te stesso quando tutti dubitano di te, ma a tenere nel giusto conto il loro dubitare;
Se riesci ad aspettare senza stancarti di aspettare, o essendo calunniato a non rispondere con calunnie, o essendo odiato a non abbandonarti all'odio, pur non mostrandoti troppo buono né parlando troppo da saggio;
Se riesci a sognare senza fare dei sogni i tuoi padroni;

Se riesci a pensare senza fare dei pensieri il tuo fine;
Se riesci, incontrando il Successo e la Sconfitta, a trattare questi due impostori allo stesso modo;
Se riesci a sopportare di sentire le verità che tu hai detto distorte da furfanti che ne fanno trappole per sciocchi, o vedere le cose per le quali hai dato la vita distrutte e umiliarti e ricostruirle con i tuoi strumenti ormai logori;
Se riesci a fare un solo fagotto delle tue vittorie e rischiarle in un solo colpo a testa o croce, e perdere e ricominciare da dove iniziasti senza dire mai una parola su quello che hai perduto;
Se riesci a costringere il tuo cuore, i tuoi nervi, i tuoi polsi a sorreggerti anche dopo molto tempo che non te li senti più e a resistere quando ormai in te non c'é più niente tranne la tua Volontà che ripete «resisti»;
Se riesci a parlare con la canaglia senza perdere la tua onestà, o a passeggiare con i re senza perdere il senso comune;
Se tanto nemici che amici non possono ferirti;
Se tutti gli uomini per te contano ma nessuno troppo;
Se riesci a colmare l'inesorabile minuto con un momento di 60 secondi tua è la Terra e tutto ciò che è in essa, E, quel che più conta, sarai un Uomo «figlio mio».
E sarai leader di te stesso.

Grazie per avermi concesso il privilegio di essere il tuo coach per la durata della lettura di queste pagine. Nel libro ho condivi-so con te molto di ciò che i miei maestri mi hanno insegnato e se questo ha contribuito ad aumentare la tua consapevolezza dell'enorme potenziale che abbiamo a disposizione, mi ritengo già soddisfatto. So, però, che se sei arrivato fino a qui sei una persona davvero impegnata nella tua crescita personale, poiché molti comprano libri, ma raramente superano la lettura del primo capitolo. Rielabora, studia e approfondisci il materiale qui contenuto, fai in modo che si trasformi in abitudini, perché allora potrà davvero darti risultati straordinari.
Mi auguro che avremo la possibilità di incontrarci in futuro, magari a un mio seminario dal vivo e ti sarò grato se vorrai raccontarmi dei tuoi successi e delle tue soddisfazioni. Niente può rendere più felice un coach di vedere che il suo lavoro ha dato risultati positivi e ha formato dei «campioni»!
Perciò mi farà comunque piacere ricevere tue notizie che potrai spedirmi via posta elettronica oppure presso i miei uffici, ai dati che troverai in Appendice.
Ricordati sempre che sei speciale, non perdere mai di vista i tuoi sogni e vivi la vita meravigliosa che meriti.

Appendice.

Guida alle risorse.

Di seguito troverai un elenco di libri, seminari, audio e video-corsi che potranno servire di supporto a quanto trattato all'interno di questo libro.
Internet è comunque una straordinaria fonte per questo tipo di informazioni. Sul sito di HRD Training Group, www.hrdonline.it puoi trovare link interessanti ai principali siti internazionali relativi a questi argomenti.

Libri.

Ecco quindici libri che ti consiglio di leggere per la profonda influenza che, tra i tanti, hanno avuto sulla mia crescita persona-le e che, proprio per questo, ritengo dei veri e propri must.

Wayne Dyer, Le vostre zone erronee, BUR, 1977.
Dale Carnegie, Come trattare gli altri e farseli amici, Bompiani, 1986. Steven Covey, I Sette pilastri del successo, Bompiani, 1991.
Og Mandino, Il più grande venditore del mondo, Gribaudi, 2000.
Anthony Robbins, Come ottenere il meglio da sé e dagli altri, Bompiani, 1987.
Anthony Robbins, Come migliorare il proprio stato mentale, fisico e finanzia-rio, Bompiani, 1992.
Richard Bandler, Il tempo per cambiare, NLP Italy, 2003.
Leo Buscaglia, Vivere, amare, capirsi, Mondadori, 2000.
Roy Martina, Equilibrio emozionale, Tecniche Nuove, 2000.

Deepak Chopra, Corpo senza età, mente senza tempo, Sperling & Kupfer, 1994.
Paulo Coelho, L'Alchimista, Bompiani, 1995.
Neale Donald Walsch, Conversazioni con Dio, Sperling & Kupfer, 1998. Napoleon Hill, Pensa e arricchisci te stesso, Gribaudi, 2003.
Maxwell Maltz, Psicocibernetica, Astrolabio, 1965.
Daniel Goleman, Intelligenza emotiva, Rizzoli, 1994.
Se vuoi avere altri suggerimenti su letture valide per il tuo benessere fisico, mentale, emozionale e spirituale, nella sessione libri del sito www.hrdonline.it troverai oltre duecento titoli suddivisi per argomenti con relativa descrizione.

Corsi dal vivo.

HRD Training Group by Improvement srl, c.so XXII Marzo, 19 -
20129 Milano. Tel. 02.542515, Fax 02.54115260, www.hrdonline.it, info@hrdonline.it.
HRD Training Group distribuisce in tutta Europa i miei corsi e quelli tenuti dal gruppo di Trainers da me personalmente forma-ti. In particolare ti suggerisco:

- Emotional Fitness, weekend full-immersion.
- HRD Academy, l'accademia per lo sviluppo delle risorse umane, programma strutturato in tre seminari full-immersion, Leader-ship, Energy e Power Seminar, dove sono affiancato da straordinari trainers e ospiti internazionali.
- I corsi di Programmazione Neuro Linguistica per apprendere la PNL in ogni sua sfumatura.

HRD Training Group distribuisce anche i corsi sul benessere psicofisico del Dr. Roy Martina e di Max Damioli, oltre ai corsi in Europa e nel mondo di Anthony Robbins.

Ti suggerisco un'altra società i cui programmi formativi per la loro completezza ed efficacia ritengo tra le migliori nel panorama formativo italiano:
Dale Carnagie Italia srl, via Settembrini, 3 - 20124 Milano. Tel.
02.67479061, www.dalecarnegie.it.

Promuove in Italia i programmi formativi Dale Carnegie Training, frequentati nel mondo da oltre 5 milioni di partecipanti e basati sui principi del suo fondatore. In particolare suggeriamo:

- Dale Carnagie Course, corso di comunicazione efficace e auto-miglioramento.
- High Impact Presentation, corso di public speaking e presentation skills.

Audio e Videocorsi.

Un metodo alternativo al libro o al corso dal vivo sono gli au-dio e video corsi, veri e propri programmi di formazione che puoi gestirti autonomamente in base alla tua disponibilità di tempo.
Purtroppo la loro offerta in lingua italiana è molto limitata e spesso di qualità abbastanza scadente, al contrario dell'ampia disponibilità di programmi audio e video in lingua inglese, per i quali due siti internet di riferimento sono www.nlpstore.com e www.nightingaleconant.com.
Considerandolo un metodo efficace e usufruendo personal-mente da anni di corsi in questo formato ho creato in italiano tre video corsi disponibili in formato VHS O DVD:

- Comunicare con successo, corso di comunicazione efficace per tutti coloro che sono chiamati a comunicare di fronte a una o più persone con finalità persuasive e, in generale, a persone che vogliano imparare o migliorare il proprio modo di comunicare in pubblico.

e Vendere con successo, che racchiude interi anni di ricerca e pratica nell'affascinante mondo della vendita.

- Tempo di risultati, corso di gestione del tempo e realizzazione personale, con l'applicazione del metodo OSA.

Ti consiglio poi vivamente ONE to ONE, in audiocassetta o CD, l'unico programma audio di personal coaching presente oggi in Italia, dove ti accompagnerò a trasformare i tempi morti in importanti momenti di crescita personale.

Materiale motivazionale.

Abbiamo parlato dell'importanza di influenzare il tuo ambiente e, in Italia, la miglior azienda del settore è senza dubbio la Winning di Genova.
Sul sito www.posterwinning.it puoi trovare un gran numero di litografie con immagini molto belle e frasi motivanti a tema. So-no disponibili anche calendari, segnalibri, cartelline e svariati tipi di gadget motivazionali.
Ho collaborato con Winning nell'ideazione di un'agenda planning molto bella e funzionale per chiunque voglia gestire il proprio tempo in relazione agli obiettivi prefissati, disponibile sia sul sito HRD sia su quello Winning.

Newsletters.

Infine hai l'opportunità di iscriverti alla newsletter giornaliera Daily Motivation Program, che ti permetterà di ricevere ogni mattina sul tuo computer un messaggio positivo e una frase motivazionale: quale modo migliore per incominciare con il giusto atteggiamento una giornata di lavoro o di studio?
Inoltre per essere sempre informato dei programmi HRD in tutta Italia, hai a disposizione la newsletter HRD News, anch'essa completamente gratuita.
Per iscriverti invia una e-mail a info@hrdonline.it.

Per contattarmi.

Per contattarmi via e-mail, c'è una casella di posta elettronica riservata ai lettori di questo libro, leaderditestesso@robertore.com, alla quale potrai inviare domande e, soprattutto, notizie dei tuoi risultati.
Per posta tradizionale fai invece riferimento agli uffici di HRD Training Group.

Ringraziamenti.

Questo libro non sarebbe stato possibile senza l'incredibile sup-porto che ho avuto intorno a me in questi anni e, in particolare, negli ultimi mesi.
In primo luogo vorrei ringraziare tutte le decine di migliaia di persone che dal 1988 a oggi hanno partecipato ai miei seminari, per la fiducia che mi hanno accordato e perché la somma delle loro esperienze ha formato la mia, personale e professionale.
Un grazie a coloro che mi hanno aperto le porte dello sviluppo personale, i vecchi amici della Memotec, a partire da Giancarlo «Johnny» Nacinelli, a tutti gli istruttori e in particolare a Sergio Borra, Alessandro Dattilo e Maurizio Petrini, la cui amicizia, sup-porto e stimoli costanti, mi hanno permesso di intraprendere questa meravigliosa professione.
A Roberto Pesce e Livio Sgarbi che con me hanno dato origine all'azienda che adesso guido e con i quali ho condiviso anni straordinari per intensità e qualità. Nonostante le nostre strade si siano divise, sono e saranno sempre per me come due fratelli per i quali l'affetto e la gratitudine viene comunque prima di qualsiasi divergenza di opinione.
Alle meravigliose persone che fanno parte della mia squadra e che quotidianamente sono impegnate a dare il meglio di loro stesse, spinte da ideali e da una visione comune: Sabrina Copis e Irene Cioni, che sono un esempio per tutti noi di impegno, dedizione e senso di responsabilità; Stefano Spaggiari, per il suo cuore e la sua capacità di sintonizzarsi con la mia mente e dare il «ritmo» ai nostri corsi; Gianluca Lostimolo, per il fondamentale aiuto che mi ha dato nella stesura di questo testo e che mi dà ogni giorno con la qualità dei suoi pensieri; Monica Pecere, per la passione, l'amore e l'amicizia che ha sempre dato a tutti quanti noi; Andrea Favaretto, Max Bindi, Giovanni Sposito e Antonio Meloni, grandi leader, ma soprattutto grandi amici con i quali è bello e divertente lavorare e crescere. Valentina Beretta e Stefania Gangemi, il cui ingresso in ufficio ci ha permesso un enorme sal-to di qualità. Insieme a loro un grosso grazie a tutti coloro che collaborano con noi a ogni livello, tra cui Roberto Sabatino, Davi-de Berello e Andrea Orlandi, lo straordinario staff con in testa Pi-no Cavalli e Paolo Campironi, i nostri assistenti e i coach dell'HRD Academy e tutti i vecchi collaboratori sin dai tempi dell'Associazione ADIMA, tra cui, in particolare, Diego Menchi e Andrea Ferrucci, Roberta Rovati, Emanuela Baldini, Alessandra Madella, Elena Casiraghi e Roberto Ivaldi. Roberta e io siamo stati davvero fortunati ad incontrare persone così meravigliose.
Questo libro esiste anche grazie al contributo di Chiara Tabacchi, il cui aiuto è stato importante, ma soprattutto apprezzato perché dato col cuore, e di Alessandra D'Elia.
Un grosso grazie a Roy Martina, grande amico e speciale compagno di viaggio, per avermi costantemente esortato alla scrittura e per i consigli che mi ha saputo elargire, e con lui il nostro amico Samuel, il nonno di Antonio e tutti coloro che con la loro saggezza hanno dato importanti stimoli alla mia mente e al mio spirito.
A mia madre e alla mia famiglia per avermi amato così tanto da sapermi infondere entusiasmo e amore per la vita e per il prossimo.
Infine a mia moglie Roberta a cui questo libro è dedicato e a mio figlio Ricky, l'ennesimo grande maestro che l'Universo ha deciso di mettermi a disposizione.